

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
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 ropas para bebés del distrito de Manantay

2016”

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

**AUTOR:**

Bach. Taricuarima Yahuarcani, Zaida

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2016**

**PÁGINA DEL JURADO**

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

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

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

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

## **DEDICATORIA**

A mi familia, y a todas las personas quienes me apoyaron de una u otra manera desde un principio en el transcurso de mi Carrera Profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

- A Dios por la vida, por su bendición, y ser mi guía, el cual me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en este camino de superación.
- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A todos las personas que contribuyeron a la culminación de este trabajo de investigación.

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Zaida Taricuarima Yahuarcani, identificada con DNI N° 00021840, estudiante de taller de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la Tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016”.

Declaro bajo juramento:

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

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pucallpa, 12 de Octubre del 2016



Zaida Taricuarima Yahuarcani  
DNI: N° 00021840

## **PRESENTACIÓN**

Señores del jurado

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente Tesis titulado:

“ Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay, 2016”

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

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

**La Autora**

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 45 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios.** De las Mypes encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años. El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa. El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes. **Respecto a las características de las Mypes:** El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador. El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. **Respecto al financiamiento:** El 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio. Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos

préstamos el 2016. Al 48,9% de las empresas se les otorgo el préstamo a corto plazo el 2016. Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016. El 66,7% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el capital de trabajo.

**Palabras clave:** Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

## ABSTRACT

Investigation had like general objective to determine and describing the main characteristics of the financing of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item shops and sale of clothing for babies of the district of Manantay 2016. Investigation was descriptive, in order to carry it out a cross-section of population of 45 microcompanies was chosen, whom he applied over a questionnaire of 19 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results: **In relation to the businessmen.** Of the polled Mypes it is established that 53.3 % of legal representatives are adult people since their ages oscillate between 46 to 55 years. 80.0 % of the polled legal representatives are of the feminine sex. 33.3 % of the polled micro-entrepreneurs have instruction of complete secondary school. 42.2 % of the ones of the company representatives 42.2 are convivientes. El % of the ones of the representatives of the companies they are in trade. **In relation to the characteristics of the Mypes:** 57.8 % of the ones of the representatives keep administrator's occupation. 44.4 % of companies have between 6 10 years in the item. 100 % of companies are reliable. 73.3 % of companies have from 1 3 permanent workers. 88.9 % of companies have from 1 3 temporary workers. 100 % of companies has like motive of their formation turning a profit. **In relation to financing:** 82.2 % of the companies have had the third-party financing. 77.8 % of companies have been financed by banking houses. The 64.4 % do not present knowledge of the interests of its credits. 77.8 % of companies think that banking houses present bigger benefit. The 53.3 % of the companies were granted two loans the 2016. I grant to them the 48.9 % of the companies the short-term loan the 2016.

The 82.2 % of the companies were granted the amount of the loans once the 2016 was requested. 66.7 % of the companies invested the credit granted in the working capital.

**Key words:** Financing, microcomputer and small-size enterprises.

## ÍNDICE

<b>Página del Jurado</b> .....	<b>ii</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>iii</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>iv</b>
<b>Declaración Jurada</b> .....	<b>v</b>
<b>Presentación</b> .....	<b>vi</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>vii</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>ix</b>
<b>1. TÍTULO DE LA TESIS</b> .....	<b>19</b>
<b>2. INTRODUCCION</b> .....	<b>20</b>
<b>3. PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA</b> .....	<b>22</b>
3.1 Planteamiento del problema .....	22
a) Caracterización del Problema .....	22
b) Enunciado del problema .....	36
3.2 Objetivos de la investigación .....	36
3.2.1 Objetivo general.....	36
3.2.2 Objetivos específicos .....	36
3.3 Justificación de la investigación.....	37
<b>4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL</b> .....	<b>39</b>
4.1 Antecedentes .....	39
4.2 Bases teóricas .....	48
<b>5. METODOLOGÍA</b> .....	<b>61</b>
5.1 Tipo y nivel de la investigación .....	61
5.2 Diseño de la investigación .....	61

5.3 Población y muestra .....	61
5.3.1 Población.....	61
5.3.2 Muestra.....	61
5.4 Definición y operacionalización de las variables .....	63
5.5 Técnicas é instrumentos .....	66
5.6 Procedimiento de recolección de datos .....	66
5.7 Método o Plan de análisis de datos .....	66
6. <b>RESULTADOS</b> .....	68
7. <b>DISCUSION</b> .....	87
8. <b>CONCLUSIONES</b> .....	89
9. <b>RECOMENDACIONES</b> .....	91
10. <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	92

ANEXOS

- Artículo científico (Resumen y Abstract)
- Declaración Jurada del Artículo Científico
- Matriz de Consistencia
- Instrumentos de Recolección (encuestas)
- Tabla de Fiabilidad
- Base de datos de las encuestas

## **TABLA**

Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	68
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	69
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	70
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	71
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	72
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	73
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016.	74
Tabla N° 08: Formalidad de la mype de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y	

	venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	75
Tabla N° 09:	Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	76
Tabla N° 10:	Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	77
Tabla N° 11:	Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	78
Tabla N° 12:	Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	79
Tabla N° 13:	Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	80
Tabla N° 14:	Tasa de interes mensual de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	81
Tabla N° 15:	Entidades con mayor beneficios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	82
Tabla N° 16:	Cantidad de préstamos otorgados a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	

y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	83
Tabla N° 17: Crédito otorgado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	84
Tabla N° 18: Crédito en el monto solicitado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	85
Tabla N° 19: Inversión del crédito de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	86

## GRAFICO

Grafico N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	68
Grafico N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	69
Grafico N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	70
Grafico N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	71
Grafico N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	72
Grafico N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	73
Grafico N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	74
Grafico N° 08: Formalidad de la mype de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	

y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	75
Grafico N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	76
Grafico N° 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	77
Grafico N° 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	78
Grafico N° 12: Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	79
Grafico N° 13: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	80
Grafico N° 14: Tasa de interés mensual de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	81
Grafico N° 15: Entidades con mayor beneficios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	82
Grafico N° 16: Cantidad de préstamos otorgados a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	

y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	83
Grafico N° 17:Crédito otorgado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	84
Grafico N° 18:Crédito en el monto solicitado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	85
Grafico N° 19:Inversión del crédito de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Manantay, 2016.	86

**1. TÍTULO DE LA TESIS**

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016”

## INTRODUCCION

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

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

En América Latina y el Caribe, las MYPEs son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPEs. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPEs. En el Perú las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés muestra una clara tendencia

creciente. Se comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la micro y pequeñas empresas también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

Si bien es cierto, los pequeños y microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

Las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de ropas para bebés crecen en el mercado peruano generando ingresos y empleo. Esto obliga a dichas empresas a volverse más competitivas en cuanto a precios, promociones, publicidad, infraestructura y recursos humanos. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE's puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito.

## **2. PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA**

### **2.1 Planteamiento del problema**

#### **a) Caracterización del Problema**

Flores, 2004. El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países (Flores, 2004), convirtiendo a las MYPE en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial.

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

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia,

Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países

Bernilla, 2006. En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

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

Zevallos, 2003. Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

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

Zambrano, 2006. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de

gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Zorrilla, 2007. En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el

financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas.

En la ciudad de MANANTAY donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de ropas de bebes, Estas MYPE se encuentran ubicadas en las avenidas comerciales. Estas MYPE tienen más o menos las siguientes: al parecer son formales, que se encuentra ubicada en la ciudad de Manantay. 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, etc,

Huamán (2009), sostiene que el Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

Gilberto (2009), manifiesta que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Alonso & Hernández (2006), Afirma que en el contexto de competitividad internacional, las MYPES no sólo tienen la necesidad de ser competitivas internamente, sino que la globalización les exige buscar la competitividad externa y consolidarse como un sector de desarrollo sostenido en la economía, fomentando las alianzas estratégicas, la subcontratación y otros mecanismos que en su conjunto busquen el progreso del sector.

Sánchez (2006), Manifiesta que la mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía, sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas

microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados. Las microempresas actualmente representan una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituye en sí misma el centro de la actividad económica, existe una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están relativamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía de América Latina.

Clementi (2012), sostiene que Francia cuenta desde el año 2009 con un estatuto para el “auto-emprendedor” muy favorable al desarrollo de actividades de autoempleo o emprendedor individual. Con este estatuto jurídico, crear una microempresa es muy fácil. Incluso permite el desarrollo de una actividad complementaria para cualquier persona que lo desea: estudiante, jubilado, asalariado, desempleado e incluso funcionario.

Es más Clementi, afirma que durante el año 2009, 320,000 microempresarios se dieron de alta en Francia bajo este estatuto y 359,700 en el año 2010 (datos del “Institut National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE). Y desde la implantación del estatuto en el año 2009, 660,400 “auto-emprendedores” seguían activos el 31 de enero 2011. Aunque las cifras de negocio de las micro empresas no llegan a ser muy altas,

la iniciativa ha sido todo un éxito y el modelo es digno de tenerse en cuenta para aplicarlo en Perú.

Escalera (2011), afirma que en Estados Unidos y Canadá las pequeñas empresas constituyen el 97% de todos los negocios; emplean un 57% de la fuerza laboral y producen el 45% del producto interno bruto. Las PyMES de Estados Unidos representan un 99,7 % de todos los empleadores en Estados Unidos. En los países como: Alemania, el 98% de todas las empresas industriales son PyMES con 500 trabajadores o menos, y producen casi el 33% del volumen de negocio industria; igualmente en Italia, Suecia, Japón, Indonesia y en Malasia las PyMES contribuyen en promedio con un 90% del total de empleos. Mientras que la Conferencia de Industrias Británicas señala que en los países industrializados, el 60 a 80 % del total de establecimientos corresponden a las PyMES cifra que se incrementa cada día. Señala Escalera que, a nivel mundial, el 90% del total de las empresas son PyMES.

Wang & Gui (2014), manifiestan que China reforzará el apoyo a las pequeñas empresas y al sector agrícola al hacer que los bancos comerciales y el banco central les otorguen más créditos, dijo el miércoles el gabinete. Las Autoridades chinas han flexibilizado constantemente las políticas monetarias y fiscales este año para vigorizar a la segunda mayor economía del mundo, pese a que han evitado decirlo en público, prefiriendo referirse a cualquier cambio como un "ajuste". Tras una reunión semanal presidida por

el primer ministro chino Li Keqiang, el Consejo de Estado dijo que muchas pequeñas empresas en el país todavía enfrentan dificultades financieras, lo que podría generar riesgos en la economía.

Es más Wang & Gui, afirman que el banco central aumentaría el tamaño de sus programas de "redescuento" y "refinanciamiento" para reforzar el suministro de fondos a las compañías más pequeñas y al sector agrícola. En el programa de "refinanciamiento", el banco central emite préstamos directamente a los bancos comerciales, que en cambio ofrecen créditos a las empresas. El programa de "redescuento" requiere que el banco central inyecte fondos a los bancos comerciales al comprar sus deudas. Los bancos comerciales prestan luego el dinero a las compañías. La escala total de suministros de crédito no es pequeña, pero las compañías, especialmente las más pequeñas, todavía enfrentan dificultades de financiamiento. Esto no sólo ejerce una fuerte carga sobre las firmas, también debilita el efecto de las políticas macroeconómicas y ocasiona riesgos financieros. Para aliviar los desafíos de financiamiento de las pequeñas empresas, el gabinete pidió a los bancos que redujeran el tiempo que toma la aprobación de créditos. Más opciones de financiamiento y servicios de seguro de crédito se desarrollarían para las pequeñas empresas, con instituciones financieras creadas para satisfacer sus necesidades.

Ferraro & Quintar (1996), Señala que la importancia de las mypes como unidades de producción de bienes y servicios, en Argentina y en el mundo es un hecho internacionalmente justificado y consolidado, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las mypes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo, sobre todo de profesionales y demás personal calificado. Como sostiene Gatto (1989): “En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía”.

Profundizando aún más acerca de la importancia de las mypes en Argentina, diversos autores sostienen que las características fundamentales del sector mypes están dadas por:

- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Castellanos, J. R. & Castellanos, C.A. editores (2010), Nos dice que las 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. 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.

Vigil (2009), comenta en el ámbito regional que las MYPES tienen protagonismo en el Mercado Regional, en todas las regionales peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la MYPES ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo. A mayo del 2005, el 18.7% de las micro empresas formales estaban ubicadas en el norte del país, principalmente concentradas en comercio y servicios. Asimismo, aproximadamente el 8.6% de estas unidades productivas se dedica a manufactura, mientras que el 6.5% a

actividades agropecuarias. Por otro lado, en cuanto al sur del Perú, este concentra el 17.5% de las micro empresas formales, de las cuales, el 50% se dedica a comercio, el 33% a servicios, el 9.7% a manufactura y el 4.3% a actividades agropecuarias. Asimismo, en el centro del país, sin incluir Lima, concentra el 7.1% de las microempresas formales, mientras que el oriente, concentra sólo el 4.3% de este estrato empresarial, que se dedica básicamente a comercio y servicios.

Tantas (2010), nos dice que las mypes en la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismo microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

También en el departamento de Ancash, las MYPES, al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una celeridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. Así mismo, el Consejo Regional de las MYPES de Ancash,

con la colaboración y participación de sus miembros integrantes, han elaborado el presente Plan de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPES, el mismo que constituye un documento de gestión con la finalidad de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de las MYPES en nuestra región.

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

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de MyPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector servicio–rubro artículos de ferretería, que cubre la demanda local. Muchas de estas MyPE se encuentran en el distrito de Calleria-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en el centro de la ciudad, en los Jr. Tarapacá, Jr. 7 de Junio, Jr. Comandante Barrera, Jr. sucre y la Av. Unión, Av. San Martín, Av. Sáenz Peña y la Av. Centenario lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el surgimiento de las MYPEs, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, que tasa de interés pagan, se desconoce si acceden a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se desconoce si dichas MyPE en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**b) Enunciado del problema**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016?

**3.2 Objetivos de la investigación**

**3.2.1 Objetivo general**

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.

**3.2.2 Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.

### **3.3 Justificación de la investigación**

El presente trabajo de investigación se justifica, porque es importante conocer en forma concreta y específica las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016, porque si bien es cierto es un sector y rubro que cada día con el avance hace que crezca de manera rápida haciendo que se satisfagan las necesidades de la comunidad y facilitándonos la vida cotidiana.

#### **En lo Social**

La presente tesis permite conocer la realidad de las MYPES dentro del distrito de Manantay, desde el punto de vista económico financiero, determinando la caracterización de las fuentes de

financiamiento que las mismas han utilizado para el crecimiento y desarrollo de sus negocios, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social de la ciudad, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPES.

## **4 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **4.1. Antecedentes**

Vargas (2005) evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, Herrera (2006) se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados

reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, Vásquez (2008) en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Callería llegó a las siguientes conclusiones: a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. b) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. g) Las MYPE del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. h) Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y

ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. i) El 60% de las MYPE encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. j) También, el 60% de las MYPE encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. k) Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. ll) Asimismo de las MYPE analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de MYPE estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.

El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que

la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor. t) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

Por su parte, Reyna (2008) en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Callería, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.

e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3%no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por otro lado, Sagastegui (2010), en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Callería llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales

de las MYPE encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) El 100% de las

MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. g) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. h) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Por otro lado, Trujillo (2010), en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en

cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.

c) El 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. h) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. i) El 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente

Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

Prado, A. (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

L. Triveño, en un reciente estudio del BID muestra que en América Latina la existencia de pequeños negocios poco productivos explica por qué mientras países asiáticos han logrado acortar la brecha de ingreso respecto de los países desarrollados, América Latina se ha quedado rezagada. En dicho estudio, el BID

muestra cómo, con los mismos recursos, una empresa latinoamericana de más de 100 trabajadores puede ser el doble de productiva que una de menos de 10 trabajadores. Ser más productiva significa ser capaz de servir mejor a los clientes tanto en calidad como en precio.

Las implicancias de este hallazgo son claras si pensamos en la dinámica actual: bodega, supermercado; ferretería grandes comercializadores de producto de mejoramiento del hogar; farmacias individuales; panaderías, peluquerías de barrio, spas, entre otros.

El estudio del BID nos ha recordado algo obvio que los países latinoamericanos solemos olvidar: la división del trabajo, la especialización y el acceso a herramientas legales, tecnológicas y financieras del que se pueden beneficiar empresas de mayor tamaño son elementos clave para el desarrollo. Por eso, el objetivo nacional en materia de MYPE's debería ser no que hayan más sino que las que queden en el mercado crezcan, sean eficientes, rentables y que tengan posibilidades mínimas de competir de igual a igual en los mercados globalizados. Eso significa, por supuesto, que las empresas que no son económicamente productivas sean absorbidas, transformadas o que sus dueños y trabajadores pasen a trabajar como asalariados formales en empresas más grandes.

Algunos comunicadores sociales señalan, con fines comerciales, que solo la energía de los empresarios acompañada de la compra de algunos servicios empresariales menores puede mover una economía de 30 millones de habitantes y conducirla al progreso. Por eso, alientan a los ciudadanos a dejar sus trabajos y formar negocios.

El estudio del BID ha dejado en evidencia que esta recomendación es bastante desatinada. La historia reciente es contundente: abrir un negocio MYPE es un acto de valentía que no tiene el éxito asegurado. Según estadísticas de la SUNAT, al tercer año una de cada tres empresas no logra pasar la barrera del tercer año. Las posibilidades de éxito de cada nuevo emprendedor son, entonces, reducidas, especialmente en segmentos de bajo valor agregado en los que pueden ser fácilmente desplazados por las grandes empresas. Llegando a la conclusión que la clave para el progreso de la MYPE está en crecer o en capturar nichos de mercado altamente especializados.

Si la MYPE desea permanecer pequeña, entonces debe alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconará a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

## 4.2 Bases teóricas.

### 4.2.1 Teoría del Financiamiento

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

La “Teoría de Financiamiento”, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

**Proposición I** Explica que el “valor de la empresa” sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición II**, Explica que “la rentabilidad” esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan

obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición III.** Explica que “la tasa de retorno” de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

#### **Modelo del Trade-off o Equilibrio Estático.**

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Por lo tanto es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el

valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué las empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o el por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

### **La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)**

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984), “La Teoría de la Jerarquía Financiera” se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

**Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

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

**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero

durante un período convenido de antemano.

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

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

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

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

**Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

### **La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964)<sup>6</sup>. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

Esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

**La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta** El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

### **Ampliando el modelo: capacitación bajo competencia imperfecta**

El modelo básico de competencia perfecta es bastante elegante pero esencialmente teórico y, por problemas de información, es bastante difícil evaluar empíricamente sus predicciones principales. Estudios recientes han encontrado algunas anomalías con esta teoría, entre las cuales destacan dos. La primera de ellas tiene que ver con algunos estudios (Noll, 1983; Stern and Ritzel, 1991; Osterman, 1993) en los que se ha encontrado que por lo menos en países como Japón, Alemania y USA, muchas empresas ofrecen prácticas o pasantías a nuevos entrantes al mercado de trabajo, en las cuales se brinda capacitación general y son las empresas quienes pagan por esta capacitación. La segunda anomalía, es el otro extremo, y tiene que ver con una práctica bastante extendida en las que ciertos empleadores no capacitan a aprendices pero a la vez les pagan poco, beneficiándose así más de su producto marginal durante su fase de entrenamiento que de sus habilidades una vez entrenados.

### **La teoría del aprendizaje organizacional y las capacidades tecnológicas.**

Las capacidades empresariales constituyen la base de conocimientos productivos de la firma, y como tal pertenecen al espacio de la firma y más que al espacio de los individuos. Se trata de “conjuntos de rutinas productivas de naturaleza altamente tácita y social, y son operadas por equipos de individuos para un propósito estratégico” (Foss, 1996). Las capacidades son desde cualquier punto de vista, conocimiento específico a la firma. Bell y Pavitt (1993) distinguen dos tipos de capacidades empresariales:

**Capacidades productivas**, definida como capacidades de la empresa de lograr un nivel de producción dado un nivel de eficiencia, con un stock de capital, trabajo y de tecnología establecidos. del conocimiento productivo es tácito, en el sentido que sólo puede ser adquirido a través de un proceso de “aprender haciendo” que consume mucho tiempo. Más aun, mucho del conocimiento productivo es conocimiento distribuido, en el sentido que sólo se moviliza y realiza en procesos productivos en el que participan muchas personas.

**Capacidades tecnológicas**, que incorporan adicionalmente los recursos necesarios para poder generar, dirigir y enfrentar los cambios frecuentes que se dan en el mundo de la producción, especialmente en tiempos de globalización. Las actividades generadoras de capacidad tecnológica son de tres tipos: innovaciones, capacitación laboral y vínculos con el exterior (de la firma y hasta del país). Estas capacidades son importantes porque el mundo moderno es cambiante y requiere no sólo contar con habilidades específicas sino también ser capaz de generar y administrar el cambio que el exterior impone a la firma, lo cual a su vez depende de capacidades gerenciales y técnicas, experiencia práctica y vinculaciones con otras empresas. Las empresas que tienen estas capacidades tienen efectivamente una ventaja de productividad sobre su competencia.

#### **4.2.2 Teorías de la rentabilidad**

Sánchez J. (2006), "Análisis de Rentabilidad de la empresa" manifiesta que a partir de la observación y de la experiencia, se pueden establecer expectativas relevantes acerca de los rendimientos futuros que puede ofrecer

una determinada inversión. Por esto, el análisis de la rentabilidad de una cartera comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima.

De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Este es el objetivo último, tal y como indica el título del artículo y, en este sentido, se trata de conseguir un modelo óptimo de selección de carteras.

**4.2.3 Las MYPEs.** Establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas

societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

La micro y las pequeñas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector."

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Dispone de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

### **Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas**

Cárdenas (2011), “Definición de Micro y Pequeña Empresa” manifiesta que la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dictada el 02 de Julio del 2003, en su artículo segundo define a la micro y pequeña empresa “como 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 o comercialización de bienes o prestación de servicios”.

También el Estado dentro de sus facultades legislativas delegadas por el congreso ha dado una nueva Ley PYME, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, publicada el 28 de junio del 2008. En el mismo, los requisitos para calificar a la micro empresa siguen siendo los mismos que contempla la Ley N° 28015 y Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

**Microempresa:** Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT.

**Pequeña Empresa:** un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas).

Según mi criterio, las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

#### **Definiciones del financiamiento**

Nunes (2012), “Fuente de financiamiento” manifiesta que es el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.

Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

Gaxiola (2008), “Detección de necesidades de capacitación” manifiesta que es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito

general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

## **5. METODOLOGÍA**

### **5.1 Tipo y nivel de la investigación**

#### **5.1.1 Tipo**

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

#### **5.1.2 Nivel**

El nivel de investigación que se utilizo es descriptivo

### **5.2 Diseño de la investigación**

El diseño de investigación fue no experimental–descriptivo-  
Correlacional:

M =====> O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Caracterización del Financiamiento y la rentabilidad.

### **5.3 Población y muestra**

#### **5.3.1 Población**

Dicha población, que es materia de investigación, está constituida por 56 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay, 2016. La información fue obtenida en las bases estadísticas de la SUNAT

#### **5.3.2 Muestra**

Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 45 MYPE's que representan el 95,74% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

#### 5.4 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Definición</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Complementaria</b>	<b>conceptual</b>	<b>operacional:</b>	
		<b>Indicadores</b>	
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay,	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016.	Giro del negocio de las MYPE.	<b>Nominal:</b> Especificar
		Antigüedad de las MYPE	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de manantay, 2016.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si

		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	<b>Nominal:</b> Si No

## 5.5 Técnicas é instrumentos

### Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la Técnica de la encuesta.

### Instrumento

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 19 preguntas.

## 5.6 Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos se realizara mediante el cuestionario estructurado de 19 preguntas que se realizará a las micro empresas en estudio.

## 5.7 Método o Plan de análisis de datos

El análisis de los satos se realizará mediante tablas de frecuencias y gráficos de barra que se realizara con el uso del programa SPSS versión

22.0, La confiabilidad del instrumento se realizará con el Alfa de Crombach.

## 6. RESULTADOS

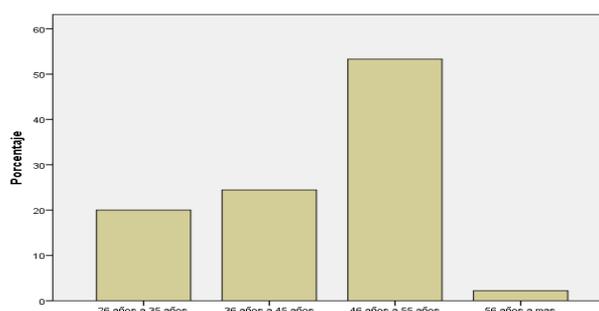
TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
26 años a 35 años	9	20,0	20,0	20,0
36 años a 45 años	11	24,4	24,4	44,4
Válidos 46 años a 55 años	24	53,3	53,3	97,8
56 años a mas	1	2,2	2,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

GRAFICO N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 01 correspondiente a la edad promedio de los representantes de la empresa, tenemos mayor cantidad de trabajadores dentro del rango de edad de 46 a 55 años con un 53,3% (24); observamos también que 24,4% (11) de trabajadores se encuentran dentro del rango de edad de 36 a 45 años, también observamos un 20,0% (9) de 26 a 35 años y por último tenemos un 2,2% (1) de trabajadores que se encuentran dentro del rango de edad de 56 años a más.

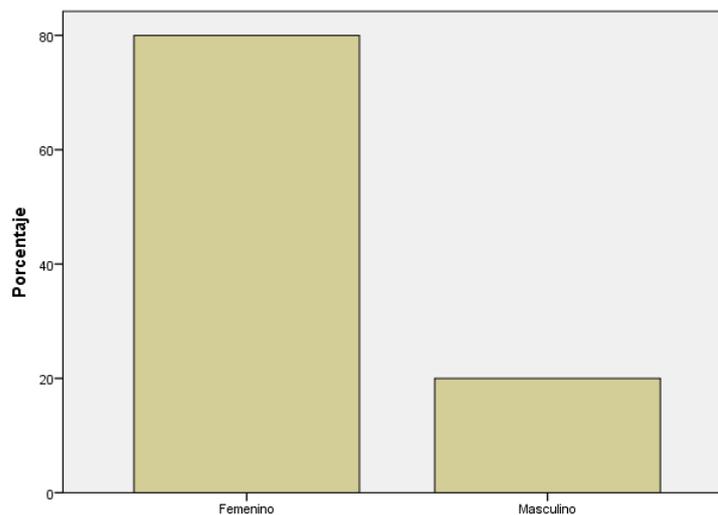
**TABLA N° 02**

**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	36	80,0	80,0	80,0
Válidos Masculino	9	20,0	20,0	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 02**

**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 02 correspondiente al sexo promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores que son del sexo femenino con un 80,0% (36), y por último tenemos un 20,0% (9) de trabajadores que son del sexo masculino.

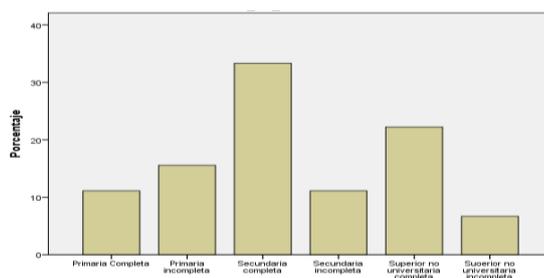
**TABLA N° 03**

**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria Completa	5	11,1	11,1	11,1
Primaria incompleta	7	15,6	15,6	26,7
Secundaria completa	15	33,3	33,3	60,0
Válidos Secundaria incompleta	5	11,1	11,1	71,1
Superior no universitaria completa	10	22,2	22,2	93,3
Superior no universitaria incompleta	3	6,7	6,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 03**

**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar en el gráfico N° 03 Grado de Instrucción de los representantes de la empresa, tenemos las mayores cantidad de trabajadores que cuentan con estudios Secundaria completa con un 33,3% (15), con 22,2% (10) con Superior no universitaria completa, también con 15,6% (7) con estudios Primaria Incompleta, también con 11,1% (5) con estudios Primaria completa, también 11,1% (5) con secundaria incompleta, por último con 6,7% (3) con estudios Superiores no Universitarios incompletos.

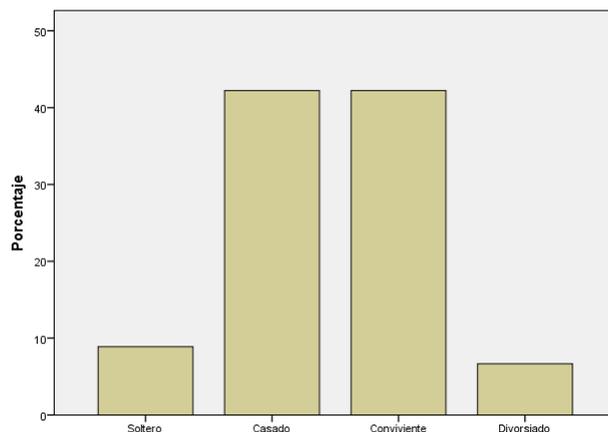
**TABLA N° 04**

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	4	8,9	8,9	8,9
Casado	19	42,2	42,2	51,1
Válidos Conviviente	19	42,2	42,2	93,3
Divorciado	3	6,7	6,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 04**

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 04 correspondiente al estado civil de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores con la condición de conviviente con un 42,2% (19) y también 42,2% (19) que son casados, luego observamos que un 8,9% (4) son solteros y por ultimo observamos que un 6,7% (3) son divorciados.

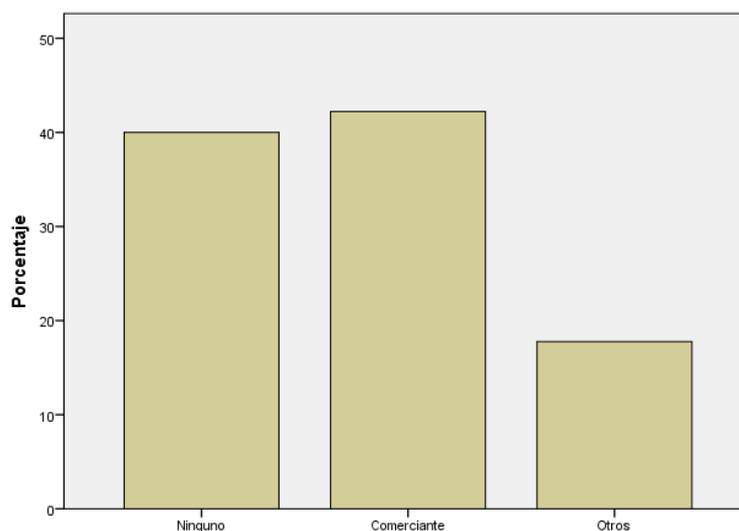
**TABLA N° 05**

**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ninguno	18	40,0	40,0
	Comerciante	19	42,2	82,2
	Otros	8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0

**GRAFICO N° 05**

**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 05 Profesión de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores son comerciantes con un 42,2% (19) luego observamos un 40,0% (18) que no tienen profesión y por último tenemos un 17,8% (8) presentan otros.

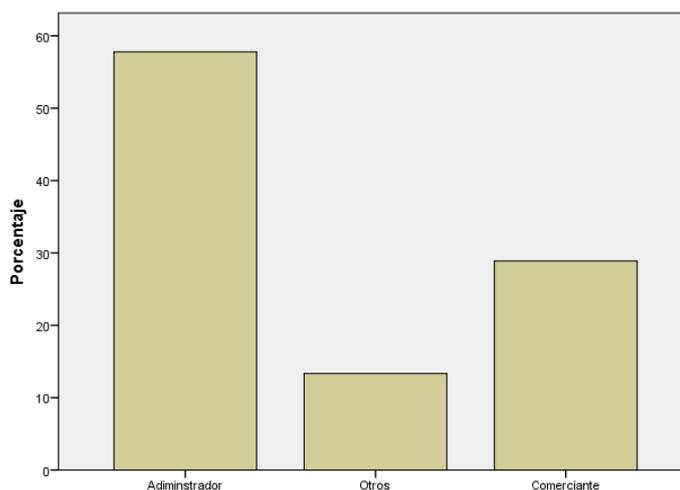
**TABLA N° 06**

**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Administrador	26	57,8	57,8	57,8
Otros	6	13,3	13,3	71,1
Comerciante	13	28,9	28,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 06**

**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 06 correspondiente a la ocupación de los trabajadores dentro de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores cumplen la ocupación de administrador con un 57,8% (26); luego tenemos con el 28,9% (13) de los trabajadores con la ocupación de comerciante, y por último tenemos un 13,3 % (6) de trabajadores que cumplen otras ocupaciones.

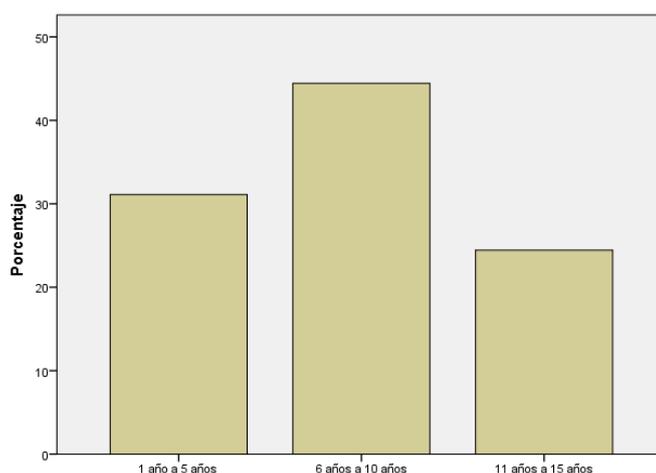
**TABLA N° 07**

**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
1 año a 5 años	14	31,1	31,1	31,1
6 años a 10 años	20	44,4	44,4	75,6
11 años a 15 años	11	24,4	24,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 07**

**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

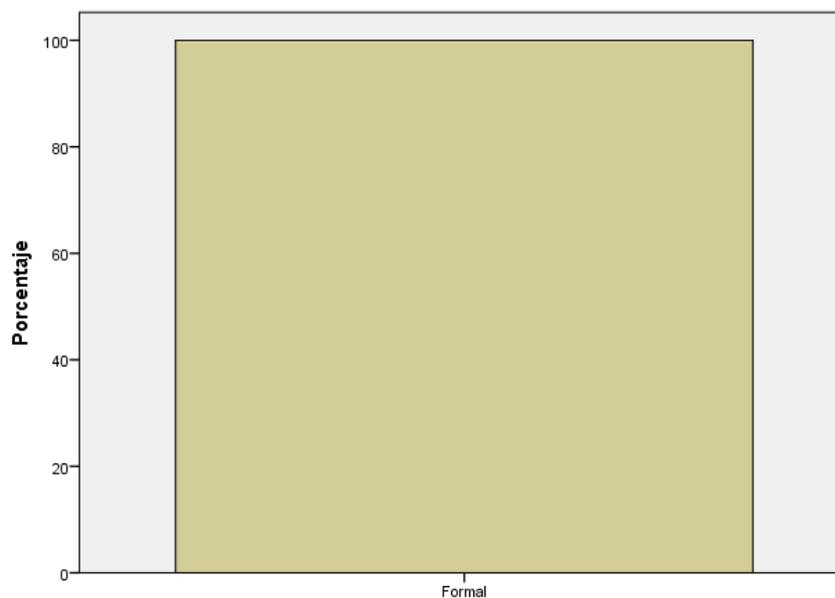


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 07 correspondiente al tiempo en el rubro de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad que tienen entre 6 a 10 años en el rubro con un 44,4% (20); luego observamos también que 31,1% (14) que se encuentran dentro del rango de 1 a 5 años en el rubro y por último tenemos un 24,4% (11) que se encuentran entre el rango de 11 a 15 años.

**TABLA N° 08**  
**FORMALIDAD DE LA MYPE DE LOS REPRESENTANTES DE LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Formal	45	100,0	100,0	100,0

**GRAFICO N° 08**  
**FORMALIDAD DE LA MYPE DE LOS REPRESENTANTES DE LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 08 correspondiente a la formalidad de la MYPE de la empresa, al 100% (45) con una constitución formal.

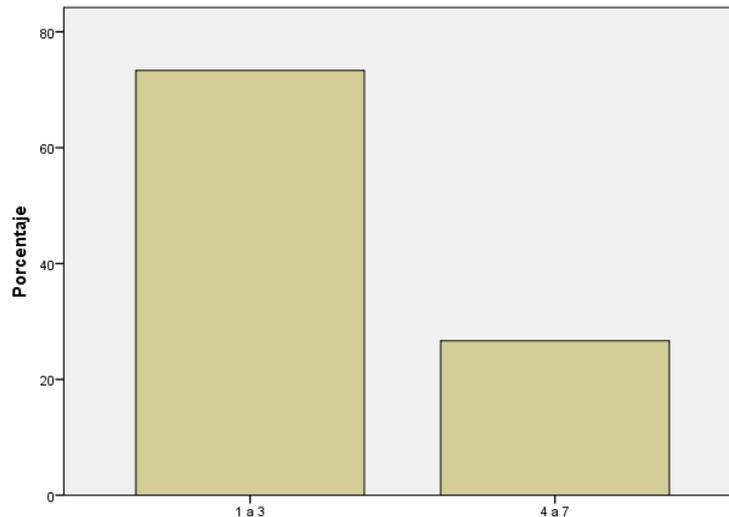
**TABLA N° 09**

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 a 3	33	73,3	73,3	73,3
Válidos 4 a 7	12	26,7	26,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 09**

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 09 correspondiente al número de trabajadores permanentes de la empresa, tenemos que un 73,3% (33) cuentan con 1 a 3 trabajadores permanentes y por último tenemos con un 26,7% (12) cuentan con 4 a 7 trabajadores permanentes.

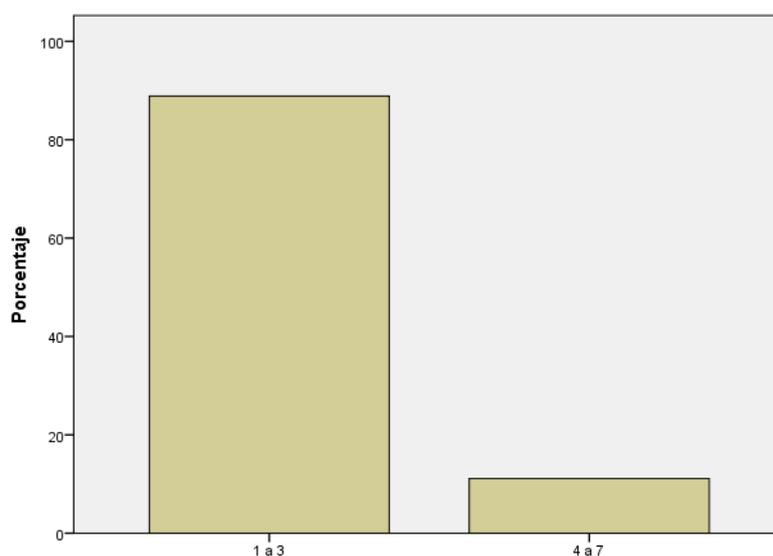
**TABLA N° 10**

**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 a 3	40	88,9	88,9	88,9
Válidos 4 a 7	5	11,1	11,1	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 10**

**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 10 correspondiente al número de trabajadores eventuales de la empresa, tenemos con un 88,9% (40) de 1 a 3 trabajadores eventuales y por último tenemos con un 11,1% (5) de 4 a 7 trabajadores eventuales.

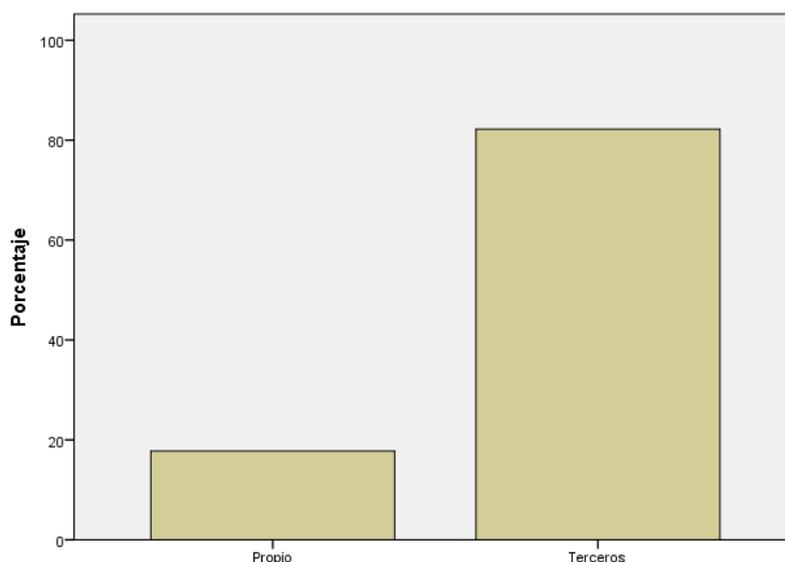
**TABLA N° 11**

**MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA  
BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Obtener ganancias	45	100,0	100,0	100,0

**GRAFICO N° 11**

**MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA  
BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

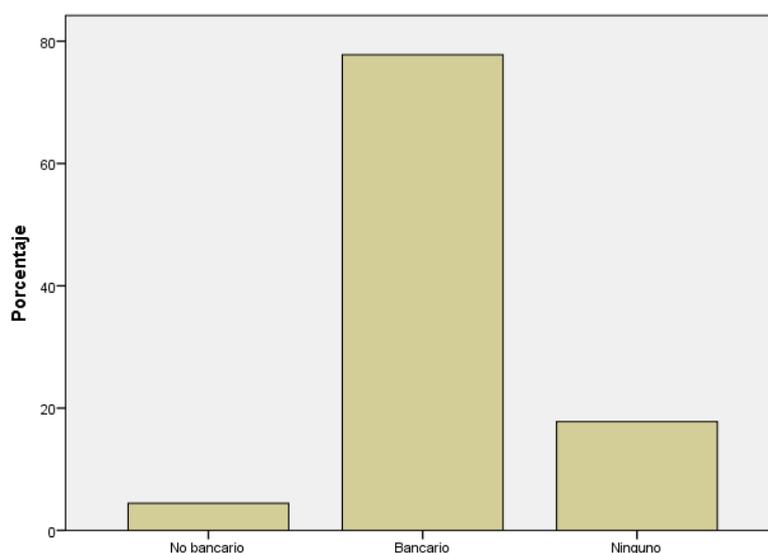


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 11 correspondiente al motivo de la formación de la MYPE de la empresa, tenemos el motivo que es para obtener ganancia con un 100% (45).

**TABLA N° 12**  
**FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Propio	8	17,8	17,8	17,8
Válidos Terceros	37	82,2	82,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 12**  
**FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

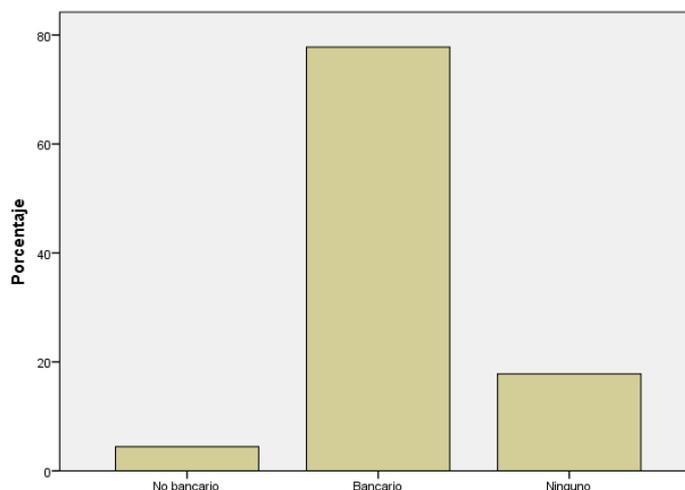


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 12 correspondiente al financiamiento de la empresa, tenemos el mayor financiamiento de terceros con un 82,2% (37), y por último tenemos un 17,8% (8) que es por financiamiento propio.

**TABLA N° 13**  
**FINANCIAMIENTO DE TERCEROS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No bancario	2	4,4	4,4
	Bancario	35	77,8	82,2
	Ninguno	8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0

**GRAFICO N° 13**  
**FINANCIAMIENTO DE TERCEROS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

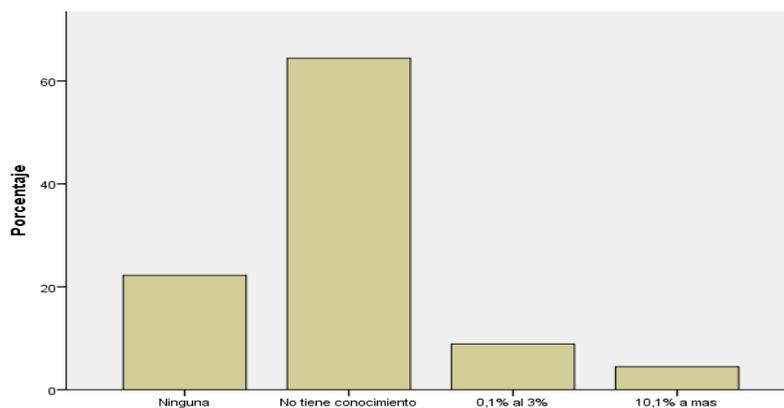


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 13 correspondiente al financiamiento de terceros de la empresa, tenemos la mayor cantidad de financiamiento bancario con un 77,8% (35), luego tenemos los que no realizan financiamientos en un 17,8% (8) y por último tenemos un 4,4% (2) los que realizan financiamientos no bancarios.

**TABLA N° 14**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**  
**DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	10	22,2	22,2	22,2
No tiene conocimiento	29	64,4	64,4	86,7
Válidos 0,1% al 3%	4	8,9	8,9	95,6
10,1% a mas	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 14**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**  
**DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

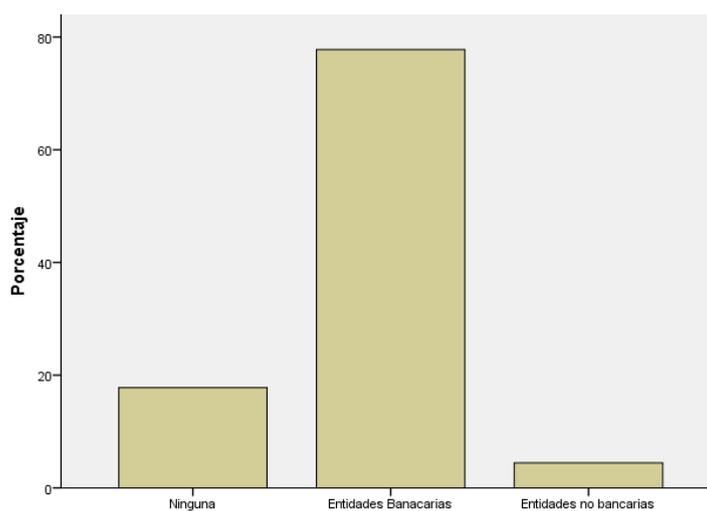


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 14 correspondiente a la tasa de interés mensual para las MYPEs, tenemos la mayor cantidad no tienen conocimientos de los intereses con un 64,4% (29); luego observamos también que 22,2% (10) no presentan créditos, luego observamos con un 8,9% (4) pagan un interés de 0,1 a 3%, y por último con un 4,4% (2) pagan los intereses de 10,1% a más.

**TABLA N° 15**  
**ENTIDADES CON MAYOR BENEFICIOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	8	17,8	17,8	17,8
Entidades Bancarias	35	77,8	77,8	95,6
Entidades no bancarias	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 15**  
**ENTIDADES CON MAYOR BENEFICIOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**



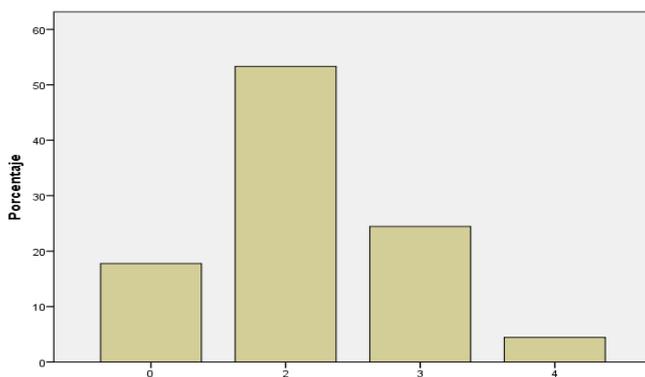
**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 15 correspondiente a las entidades con mayor beneficios de la empresa, tenemos la mayor cantidad a las Entidades Bancarias con un 77,8% (35), luego tenemos con un 17,8% (8) a los que no realizaron créditos y por último tenemos un 4,4% (2) de Entidades no Bancarias.

**TABLA N° 16**  
**CANTIDAD DE PRÉSTAMOS OTORGADOS A LOS REPRESENTANTES**  
**DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	8	17,8	17,8	17,8
2	24	53,3	53,3	71,1
Válidos 3	11	24,4	24,4	95,6
4	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 16**

**CANTIDAD DE PRÉSTAMOS OTORGADOS A LOS REPRESENTANTES**  
**DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 16 correspondiente a cantidad de préstamos otorgados 2015 a los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de 2 préstamos otorgados con un 53,3% (24); luego observamos también que 24,4% (11) de 3 préstamos otorgados, observamos también con un 17,8% (8) de 0 préstamos otorgados, y por último tenemos un 4,4% (2) de 4 préstamos otorgados.

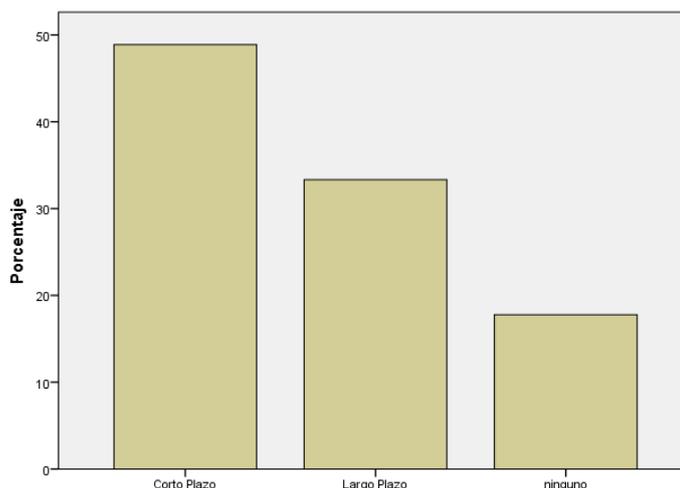
**TABLA N° 17**

**CRÉDITO OTORGADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Corto Plazo	22	48,9	48,9
	Largo Plazo	15	33,3	82,2
	ninguno	8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0

**GRAFICO N° 17**

**CRÉDITO OTORGADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2016.**

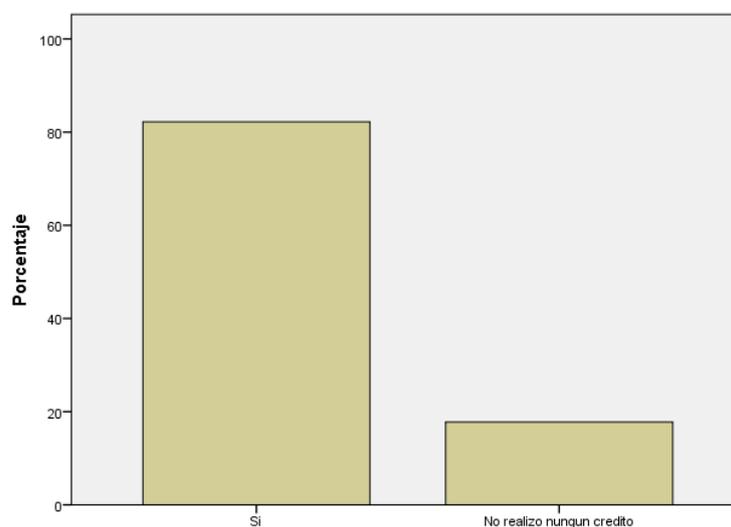


**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 17 correspondiente a la modalidad del crédito otorgado 2015 a los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad en la modalidad de corto plazo con un 48,9% (22), luego tenemos un 33,3% (15) en la modalidad de largo plazo y por último tenemos a los que no realizaron ningún crédito con un 17,8% (8).

**TABLA N° 18**  
**CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LOS REPRESENTANTES DE**  
**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	37	82,2	82,2	82,2
No realizo ningún crédito	8	17,8	17,8	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 18**  
**CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LOS REPRESENTANTES DE**  
**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 18 correspondiente al monto del crédito solicitado 2015 a los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad que si les otorgaron el monto solicitado con un 82,2% (37), y por último tenemos a los que no realizaron ningún crédito con un 17,8% (8).

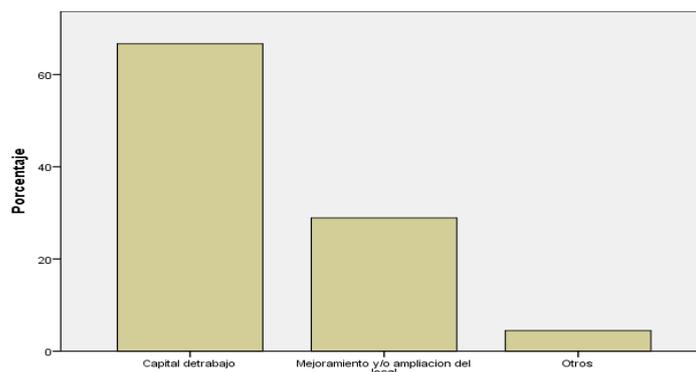
**TABLA N° 19**

**INVERSIÓN DEL CRÉDITO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE  
MANANTAY, 2016.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de trabajo	30	66,7	66,7	66,7
Mejoramiento y/o ampliación del local	13	28,9	28,9	95,6
Otros	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

**GRAFICO N° 19**

**INVERSIÓN DEL CRÉDITO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE  
MANANTAY, 2016.**



**INTERPRETACIÓN:** Podemos observar que en el gráfico N° 19 correspondiente a la inversión del crédito de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de inversión en el rubro de Capital de Trabajo con un 66,7% (30); luego observamos también que un 28,9% (13) de inversión en el rubro de Mejoramiento y/o Ampliación del Local, y por último tenemos un 4,4% (2) de inversión en otros rubros.

## **7. DISCUSION.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las Mypes encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años (ver tabla 01).
- El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02).
- El 33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa (ver tabla 03).
- El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes (ver tabla 04).
- El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes (ver tabla 05).

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

- El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador (ver tabla 06).
- El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro (ver tabla 07).
- El 100% de las empresas son formales (ver tabla 08).
- El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes (ver tabla 09).
- El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales (ver tabla 10).

- El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia (ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros (ver tabla 12).
- El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias (ver tabla 13).
- El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos (ver tabla 14).
- El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio (ver tabla 15).
- Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos préstamos el 2016 (ver tabla 16).
- Al 48,9% de las empresas se les otorgo el préstamo a corto plazo el 2016 (ver tabla 17).
- Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016 (ver tabla 18).
- El 66,7% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el capital de trabajo (ver tabla 19).

## 8. CONCLUSIONES

- La tendencia a solicitar y recibir financiamiento de las micro y pequeñas empresas es creciente.
- Las micro y pequeñas empresas estudiadas y encuestadas manifiestan que presentan mayor beneficio (77,8%) las entidades bancarias.
- Los créditos recibidos por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: capital de trabajo (66,7%).
- Las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés estudiadas y encuestadas son formales en una proporción del (100%).
- Las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés estudiadas y encuestadas el motivo de la formación de empresa es para obtener ganancias (100%).

- Las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés estudiadas y encuestadas solicitan sus préstamos a corto plazo en mayor proporción (48,9%) y a largo plazo en menor proporción (33,3%)

## **9 RECOMENDACIONES**

- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas que sigan financiando para seguir creciendo.
- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas que coticen siempre antes de financiar sus créditos.
- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas que se desarrollen y crezcan para tener sucursales.
- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas a que se mantengan y no quiebran en sus actividades.
- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas sigan obteniendo utilidades.
- Recomendamos a la micro y pequeñas empresas que soliciten préstamos para sus actividades específicas.

## 10 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Antecedentes de la Mypes en el Perú [Citado 2012 Marzo 09] Disponible en :

<http://www.eumed.net/libros/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Mypes, Fundamentales para el Crecimiento Chino [Citado 2012 Marzo 09]

Disponible en:

<http://www.microdinero.com/nota.php?subseccion=F3-Id=4458>

La actualidad de Alemania: Las Pymes, núcleo y eje de la economía

[Citado 2012 Marzo 09] Disponible en:

<http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/economia/contenido/informacion-de-fondo/las-pymes-nucleo-y-eje-de-la-economia.html?type=1>

Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: Incentivos y financiamiento [Citado 2012 Marzo 09] Disponible en:

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/9985/P9985.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/ddpe/tpl/top-bottom.xsl>

sobre las Mypes en España Dr. Edgar Coquis Fernández[Citado 2012 Marzo  
12] Disponible en:  
<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>

Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su Participación en la  
Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en  
Mercado Crediticio de Corto Plazo y Financiamiento Empresarial  
Limitado. Disponible en:  
<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>

Micro y pequeñas empresas en Chile: generan el 40% del empleo y un tercio  
son lideradas por mujeres. [Citado 2012 Marzo 16] Disponible en:  
[http://www.elciudadano.cl/2010/02/23/18692/micro-y-pequena-  
empresa/](http://www.elciudadano.cl/2010/02/23/18692/micro-y-pequena-empresa/)

Caracterización de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú y desempeño de  
la microfinanzas. [Citado 2012 Marzo 16] Disponible en:  
[http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-  
peru/microfinanzas-peru2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml)

Caracterización de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú y desempeño de  
la microfinanzas [Citado 2012 Marzo 16] Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>

luis triveño: (Gestión) la productividad de las Mypes; [Citado 2012 Abril 03] disponible en <http://gamarrasite.com/articulos/747-la-productividad-el-talon-de-aquiles-de-la-mype.html>

Nemesio E. Herrera: Las Mypes en el Perú, Mayo 2008 [Citado 2012 Abril 03] Disponible en : <http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>

J. Serida Nishimura: (Proinversion) Agencia de promoción de la inversión privada – Perú, con el apoyo de ESAN [Citado 2012 Abril 07] Disponible en: <http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/GUIAS/MYPEquenaEmpresaCrece.pdf>

P. Huaman Gamarra; Las Mypes el aliado contra la pobreza, Lima 15 de Febrero del 2011. El análisis y la evaluación final de la situación de las Mypes en el Perú [Citado 2012 Abril 09] Disponible en: <http://actualidadmypeperu.blogspot.com/2011/02/las-mypes-el-aliado-contra-la-pobreza.html>

Banco Central de Reserva del Perú, (2009) Tesis Titulado: "Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las Mypes" [Citado 2012 Abril 10] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Ch. Silva, José V.; (2010) Tesis titulado: "Las Mypes y las fuentes de financiación"[Citado 2012 Abril 10] Disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

F. Villarán y H. de Soto; El contexto del Desarrollo de la Mypes en el Perú – Antecedentes de la Mypes en el Perú [Citado 2012 Abril 11] Disponible en:  
<http://www.eumed.net/libros/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Qué es la teoría de Modigliani & Miller. Disponible en:  
<http://queaprendemoshoy.com/que-es-la-teoria-de-modigliani-miller/>

Documents\Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo \_ MTPE \_ Perú.html – 2013.

## **ANEXOS**

## **Declaración Jurada del Artículo Científico**

### **DECLARACIÓN JURADA**

Yo, Zaida Taricuarima Yahuarcani, identificada con DNI N° 00021840, estudiante de taller de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la Tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016”.

Declaro bajo juramento:

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

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pucallpa, 12 de Octubre del 2016

-----  
Zaida Taricuarima Yahuarcani  
DNI: N° 00021840

- **Matriz de Consistencia**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPAS PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY 2016

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Manantay 2016”	¿ Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Manantay 2016?	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Manantay 2016.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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 ropas para bebes del distrito de</li> </ul>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

	<p>Manantay 2016.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.</li> <li>▪ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016.</li> </ul>			
			<p>Antigüedad del MYPE</p> <p>Número de</p>	<p><b>Razón:</b></p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p><b>Razón:</b></p>

				Trabajadores	01 06 15 16 – 20 Más de 20
				Objetivos de las MYPE	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
3.	Financiamiento en las MYPE	Solicito crédito	Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si	
		Monto del crédito solicitado		<b>Nominal:</b> Si	
		Monto del crédito recibido		<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto.	
		Entidad a la que solicito el		<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto.	

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

- Instrumentos de Recolección

## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

---

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPAS PARA BEBES DEL DISTRITO DE MANANTAY 2016.

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

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

#### **1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES**

**1.1. Edad del Representante Legal de la Empresa:..... años.**

**1.2. Sexo:**

- Masculino     ▶ Femenino

**1.3. Grado de Instrucción:**

- Ninguno
- Primaria:                      ▶ Completa     ▶ Incompleta
- Secundaria:                   ▶ Completa     ▶ Incompleta
- Superior No Universitaria: ▶ Completa     ▶ Incompleta
- Superior Universitaria:    ▶ Completa     ▶ Incompleta

**1.4. Estado Civil:**

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Conviviente
- Divorciado (a)
- Otros

**1.5. Profesión:**..... **Ocupación:** .....

**2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

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

**2.2. La Empresa es Formal:**    ▶ Sí     ▶ No

**2.3. ▶ Número de Trabajadores Permanentes**.....

▶ Número de Trabajadores Eventuales.....

**2.4. Fines de la Empresa:**    ▶ Obtener Ganancias: Si     No

▶ Para Subsistencia: Si     No

### 3. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

#### 3.1. ¿Cómo se financia su actividad Productiva?

▶ Con financiamiento Propio: Si  No

▶ Con Financiamiento de Terceros: Si  No

#### 3.2. Si el financiamiento es de Terceros.

##### ¿A que entidades recurre para obtener Financiamiento?

▶ Entidades Bancarias: Si  No

(Especificar el Nombre de la Entidad).....

▶ Entidades No Bancarias: Si  No

(Especificar el Nombre de la Entidad No Bancaria).....

#### 3.3. ¿Qué tasa de interés paga mensual? Especificar el Nombre Tasa de Interés

de la Entidad Mensual (%)

▶ Entidades Bancarias: ..... ..

▶ Entidades No Bancarias: ..... ..

▶ Prestamistas Usureros: ..... ..

#### 3.4. ¿Qué entidades Financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

▶ Entidades Bancarias

▶ Entidades No Bancarias

▶ Prestamistas Usureros

#### 3.5. Durante el año 2015: ▶ ¿Cuántas veces solicito crédito?.....veces

▶ ¿A qué Entidad Financiera?.....

▶ ¿Le Otorgaron el crédito solicitado? Sí  No

#### 3.6. ¿El Crédito fue? ▶ Corto Plazo ▶ Largo Plazo

3.7. ¿Qué tasa de interés mensual pagó? .....%

▶ ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? Sí  No

▶ Monto Promedio Otorgado: S/.....

3.8. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

▶ Capital de Trabajo  .....%

▶ Mejoramiento y/o ampliación del local  .....%

▶ Activos fijos  .....%

▶ Programa de capacitación  .....%

▶ Otros (Especificar)  .....

***“Muchas gracias por su valiosa colaboración.”***

- Tabla de Fiabilidad

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado_de_int rucion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_tru bo	Nº_trabajador es_perman ente	Nº_trabajador es_eventua les	Financiamie nto	Financiamie nto_terceros	Tasa_de_inte res	Entidades_m ayores_facil idades	Cantidad_cre ditos_otorga dos	Plazo_del_cre dito	Creditos_mo nto_solicitado	Inversion_del _credito
Edad	1,000	,108	-,083	-,214	,019	,089	-,286	-,093	,085	,002	-,076	,220	,076	-,168	,010	-,002	,033
Sexo	,108	1,000	,101	-,163	,021	-,213	-,329	-,050	,000	,087	-,025	-,077	,025	,167	-,235	-,087	-,201
Grado_de_int rucion	-,083	,101	1,000	,022	-,048	,068	-,289	-,159	-,083	,001	-,112	,142	,112	,064	-,056	-,001	-,104
Estado_civil	-,214	-,163	,022	1,000	,055	,338	,376	,161	,252	-,331	,210	-,145	-,210	-,238	,336	,331	-,084
Profesion	,019	,021	-,048	,055	1,000	-,252	-,081	,025	,216	,146	-,034	-,103	,034	,277	,011	-,146	-,087
Ocupacion	,089	-,213	,068	,338	-,252	1,000	,207	,083	,115	-,020	-,126	,213	,126	-,172	,065	,020	,314
Tiempo_tru bo	-,286	-,329	-,289	,376	-,081	,207	1,000	,325	,127	-,042	,026	-,055	-,026	-,030	,042	,042	,014
Nº_trabajador es_perman ente	-,093	-,050	-,159	,161	,025	,083	,325	1,000	,107	,018	,044	-,226	-,044	-,035	,049	-,018	-,205
Nº_trabajador es_eventua les	,085	,000	-,083	,252	,216	,115	,127	,107	1,000	-,021	,052	-,086	-,052	,007	,052	,021	-,027
Financiamie nto	,002	,087	,001	-,331	,146	-,020	-,042	,018	-,021	1,000	-,891	,481	,891	,864	-,808	-,1,000	-,083
Financiamie nto_terceros	-,076	-,025	-,112	,210	-,034	-,126	,026	,044	,052	-,891	1,000	-,791	-,1,000	-,733	,773	,891	,122
Tasa_de_inte res	,220	-,077	,142	-,145	-,103	,213	-,055	-,226	-,086	,481	-,791	1,000	,791	,332	-,506	-,481	,101
Entidades_m ayores_facil idades	,076	,025	,112	-,210	,034	,126	-,026	-,044	-,052	,891	-,1,000	,791	1,000	,733	-,773	-,891	-,122
Cantidad_cre ditos_otorga dos	-,168	,167	,064	-,238	,277	-,172	-,030	-,035	,007	,864	-,733	,332	,733	1,000	-,700	-,864	-,131
Plazo_del_cre dito	,010	-,235	-,056	,336	,011	,065	,042	,049	,052	-,808	,773	-,506	-,773	-,700	1,000	,808	-,082
Creditos_mo nto_solicitado	-,002	-,087	-,001	,331	-,146	,020	,042	-,018	,021	-,1,000	,891	-,481	-,891	-,864	,808	1,000	,083
Inversion_del _credito	,033	-,201	-,104	-,084	-,087	,314	,014	-,205	-,027	-,083	,122	,101	-,122	-,131	-,082	,083	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado_de_int rucion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Nº_trabajador es_permanen te	Nº_trabajador es_eventuale s	Financiamie nto	Financiamie nto_terceros	Tasa_de_inte res	Entidades_m ayores_facili dades	Cantidad_cre ditos_otorgad os	Plazo_del_cre dito	Creditos_mo nto_solicitado	Inversion_del _credito
Edad	,685	,036	-.101	-.135	,017	,066	-.179	-.035	,025	,001	-.029	,167	,029	-.151	,007	-.001	,024
Sexo	,036	,164	,059	-.050	,009	-.077	-.100	-.009	,000	,014	-.005	-.032	,005	,073	-.073	-.014	-.073
Grado_de_int rucion	-.101	,059	2,104	,024	-.074	,089	-.292	-.103	-.043	,001	-.074	,210	,074	,099	-.062	-.001	-.135
Estado_civil	-.135	-.050	,024	,573	,044	,229	,214	,055	,061	-.097	,073	-.112	-.073	-.194	,194	,097	-.064
Profesion	,017	,009	-.074	,044	1,134	-.240	-.048	,012	,073	,060	-.017	-.112	,017	,317	,009	-.060	-.092
Ocupacion	,066	-.077	,089	,229	-.240	,801	,139	,033	,033	-.007	-.052	,195	,052	-.166	,044	,007	,252
Tiempo_rubro	-.179	-.100	-.292	,214	-.048	,139	,564	,109	,030	-.012	,009	-.042	-.009	-.024	,024	,012	,009
Nº_trabajadores_permanente	-.035	-.009	-.103	,055	,012	,033	,109	,200	,015	,003	,009	-.103	-.009	-.017	,017	-.003	-.082
Nº_trabajadores_eventuales	,025	,000	-.043	,061	,073	,033	,030	,015	,101	-.003	,008	-.029	-.008	,003	,013	,003	-.008
Financiamiento	,001	,014	,001	-.097	,060	-.007	-.012	,003	-.003	,149	-.158	,190	,158	,360	-.238	-.149	-.029
Financiamiento_terceros	-.029	-.005	-.074	,073	-.017	-.052	,009	,009	,008	-.158	,209	-.370	-.209	-.361	,270	,158	,050
Tasa_de_interes	,167	-.032	,210	-.112	-.112	,195	-.042	-.103	-.028	,190	-.370	1,043	,370	,365	-.395	-.190	,082
Entidades_mayores_facilidades	,029	,005	,074	-.073	,017	,052	-.009	-.009	-.008	,158	-.209	,370	,209	,361	-.270	-.158	-.050
Cantidad_creditos_otorgados	-.151	,073	,099	-.194	,317	-.166	-.024	-.017	,003	,360	-.361	,365	,361	1,159	-.575	-.360	-.126
Plazo_del_credito	,007	-.073	-.062	,194	,009	,044	,024	,017	,013	-.238	,270	-.395	-.270	-.575	,583	,238	-.056
Creditos_monto_solicitado	-.001	-.014	-.001	,097	-.060	,007	,012	-.003	,003	-.149	,158	-.190	-.158	-.360	,238	,149	,029
Inversion_del_credito	,024	-.073	-.135	-.064	-.092	,252	,009	-.082	-.008	-.029	,050	,092	-.050	-.126	-.056	,029	,800

## Validación de instrumentos por alfa de Cronbach

### Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	45	100,0
Casos Excluidos <sup>a</sup>	0	0,0
Total	45	100,0

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

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,873	0,871	19

- Base de datos de las encuestas

### Bases de datos

	Edad	Sexo	Grado de instruccion	Estado civil	Profes...	Ocupaci...	Tiempo _rubro	Formalidad empresa	N° trabaja dores_per manente	N°_trabajad ores_eventu ales	Fines_e mpresa	Financia miento	Financiam iento_terc eros	Tasa_de _interes	Entidades _mayores _facilid...	Cantidad _creditos _otor...	Plazo_del _credito	Creditos_ monto_sol icitado	Invercion_ del_credit o	
1	3	1	1	1	3	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
2	3	0	2	3	0	3	0	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	1	
3	2	0	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	0	
4	2	0	0	2	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
5	3	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	0	
6	3	0	1	2	3	1	2	1	0	0	1	1	1	1	1	1	2	1	0	
7	1	0	1	2	3	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	3	0	1	1	
8	3	0	2	1	3	2	1	1	0	0	1	1	1	1	1	3	1	1	0	
9	1	1	2	2	0	2	1	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	1	
10	2	0	2	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	2	1	2	0	1	1	
11	1	0	3	2	0	3	2	1	1	0	1	1	1	0	1	2	0	1	0	
12	3	0	2	1	1	3	0	1	0	0	1	1	1	2	1	2	0	1	4	
13	2	0	3	2	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	2	1	
14	3	0	3	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
15	2	0	0	1	0	3	2	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
16	3	0	3	2	0	3	1	1	0	0	1	1	0	5	2	2	0	1	0	
17	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	0	1	0	
18	1	0	4	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	4	1	1	0	
19	3	0	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
20	2	0	2	0	0	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	1	
21	3	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
22	2	0	2	3	0	3	2	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	1	
23	3	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	0	
24	2	0	1	2	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
25	1	1	4	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	0	
26	3	0	0	2	0	1	2	1	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
27	2	0	3	1	3	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	1	
28	3	0	4	2	1	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	3	1	1	0	
29	3	0	0	2	0	2	2	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	1	
30	2	0	2	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	2	1	2	0	1	1	
31	1	0	4	2	0	3	2	1	1	0	1	1	1	1	0	1	2	0	1	0
32	3	0	2	1	1	3	2	1	0	0	1	1	1	2	1	2	0	1	4	
33	3	0	5	2	1	1	1	1	1	0	1	0	2	0	0	0	2	2	1	
34	3	0	4	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
35	4	1	4	1	0	3	0	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
36	3	0	5	2	0	3	1	1	0	0	1	1	0	5	2	2	0	1	0	
37	3	0	2	1	1	1	2	1	1	0	1	1	1	1	1	3	0	1	0	
38	1	0	4	2	3	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	4	1	1	0	
39	3	0	4	2	3	3	1	1	0	1	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
40	3	0	2	0	0	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	1	
41	3	1	5	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
42	1	0	2	3	0	3	2	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	1	
43	3	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	2	0	0	0	2	2	0	
44	1	0	4	2	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0	
45	3	1	4	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	0	