



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**

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

**TITULO:**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LA MYPE DEDICADAS A LA  
COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS PARA  
VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN LA CIUDAD DE  
SULLANA, AÑO 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

**Bach. MELISSA LISBETH MENA ATOCHE**

**ASESOR:**

**Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS**

**SULLANA – PERÚ**

**2017**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**

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

**TITULO:**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LA MYPE DEDICADAS A LA  
COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS PARA  
VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN LA CIUDAD DE  
SULLANA, AÑO 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

**Bach. MELISSA LISBETH MENA ATOCHE**

**ASESOR:**

**Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS**

**SULLANA – PERÚ**

**2017**

## **JURADO EVALUADOR**

---

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

**Presidente**

---

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

**Secretario**

---

Lic. Adm. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

**Miembro**

---

Mgtr. Carlos David Ramos Rosas

**Asesor**

## **JURADO EVALUADOR**

---

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas

**Presidente**

---

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

**Secretario**

---

Lic. Adm. Maritza Zelideth  
Chumacero Ancajima

**Miembro**

---

Mgtr. Carlos David Ramos  
Rosas

**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A los representantes de la MYPE en estudio, por la información brindada en el proceso de recolección de datos, de vital importancia para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

## **DEDICATORIA**

Con cariño, a mi madre Cecilia:  
por su amor y cariño brindado a  
lo largo de mi vida; a mi padre  
Wilfredo: por impulsarme hacia  
el logro de mis metas.

A mis hermanos, Maritza por  
brindarme su apoyo  
incondicional, y a Luis, el ángel  
que Dios eligió, y que día a día  
ilumina mi camino.

## **RESUMEN**

La presente investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”, se ha planteado como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas antes mencionadas. La investigación es de nivel descriptiva – no experimental, de tipo cuantitativa. La muestra estuvo conformada por 25 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, mediante el que se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 72% solicitó financiamiento de una fuente externa, para el 90% fue de un banco, recibió más de S/. 8000, la duración del préstamo fue más de 1 año, destinado a compra de mercadería, el 89% conoce la tasa de interés que paga, el 86% que no accedió al crédito solicitado indico que se debió a las altas tasas de interés a pagar. Respecto a rentabilidad el 80% tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de constituir su empresa, recuperan la inversión que realizan en largo plazo, el 100% considera que actualmente su empresa es rentable, teniendo que en su mayoría tienen una rentabilidad entre 0 – 25%, el 56% determina que el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años se mantuvo, el 100% manifiesta que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa y están tomando medidas para que la rentabilidad de la empresa aumente.

**Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPE.**

## **ABSTRACT**

The present research entitled "Characterization of financing and profitability of the MYPE dedicated to the commercialization of spare parts for motor vehicles in the city of Sullana, year 2016", has been proposed as a general objective: To describe the main characteristics of financing and the profitability of Micro and small enterprises mentioned above. The research is descriptive - non-experimental, of quantitative type. The sample consisted of 25 MYPE, who were given a questionnaire of 20 questions, which yielded the following results: Regarding financing, 72% requested funding from an external source, for 90% it was from a bank, Received more than S/. 8000, the duration of the loan was more than 1 year, intended for the purchase of merchandise, 89% know the interest rate paid, 86% who did not agree to the requested loan indicated that was due to the high interest rates payable . Regarding profitability, 80% have the economic income they projected when they set up their company, they recover the investment they make in the long term, 100% consider that their company is currently profitable, most of which have a profitability between 0 - 25%, 56% determine that the behavior of their sales in the last two years was maintained, 100% stated that the financing influences the profitability of their company and are taking measures to increase the profitability of the company.

**Key words: Financing, Profitability, MYPE.**



## CONTENIDO

JURADO EVALUADOR.....	ii
JURADO EVALUADOR.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
<b>I. Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de la Literatura .....</b>	<b>17</b>
2.1 Antecedentes .....	17
2.1.1 Internacionales .....	17
2.1.2 Nacionales.....	19
2.1.4 Locales .....	24
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	25
2.2.1 Comercialización de repuestos para vehículos automotores .....	25
2.2.1.1 Repuestos .....	25
2.2.1.2 Vehículos .....	25
2.2.1.3 Vehículo Automotor.....	26
2.2.1.4 Clasificación de los vehículos automotores .....	27
2.2.1.5 Partes principales de un vehículo automotor.....	28
2.2.2 MYPE.....	29
2.2.2.1 Características de la MYPE .....	29
2.2.2.2 Importancia de la MYPE.....	30
2.2.2.3 Participación de la MYPE en el PBI y el Empleo.....	30
2.2.2.4 Proceso de la administración de una MYPE.....	31
2.2.2.5 Proceso de la administración de una MYPE.....	32
2.2.2.6 MYPE por actividad económica .....	32
2.2.3 Financiamiento .....	34
2.2.3.1 El financiamiento en la MYPE (definición).....	34
2.2.3.2 Motivos por los que la MYPE buscan financiamiento.....	34
2.2.3.3 Fuentes de Financiamiento.....	35
2.2.3.4 Clasificación de las fuentes de financiamiento .....	36

2.2.3.5	Financiamiento a corto y largo plazo .....	38
2.2.3.6	Instituciones que otorgan financiamiento .....	39
2.2.3.7	Tipos de interés de los préstamos.....	41
2.2.3.8	Medidas para el acceso al financiamiento de la MYPE .....	41
2.2.3.9	Pasos para el acceso al financiamiento de la MYPE.....	43
2.2.3.10	Restricciones financieras en la MYPE.....	44
2.2.4	Rentabilidad.....	45
2.2.4.1	La Rentabilidad en una empresa .....	45
2.2.4.2	Importancia de la rentabilidad empresarial .....	46
2.2.4.3	Teorías de rentabilidad de las MYPE.....	47
2.2.4.4	Tipos de rentabilidad.....	48
2.2.4.5	Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad .....	49
2.2.4.6	Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial.....	51
2.2.4.7	Ratios de Rentabilidad .....	52
2.2.4.8	Medidas para incrementar la rentabilidad .....	53
2.2.4.9	Registro de compras y ventas en la MYPE .....	55
<b>III.</b>	<b>Metodología .....</b>	<b>56</b>
3.1	Diseño de la investigación .....	56
3.2	Población y muestra .....	57
3.2.1	Población.....	57
3.2.2	Muestra.....	58
3.3	Definición y operacionalización de variables .....	59
3.3.1	Operacionalización de variable – Financiamiento .....	59
3.3.2	Operacionalización de variable – Rentabilidad.....	60
3.4	Técnicas e instrumentos .....	61
3.4.1	Técnicas .....	61
3.4.2	Instrumentos.....	61
3.5	Plan de análisis.....	62
3.6	Matriz de consistencia.....	63
3.7	Principios éticos .....	64
<b>IV.</b>	<b>RESULTADOS.....</b>	<b>65</b>
4.1	Resultados .....	65
4.2	Análisis de resultados.....	85
4.2.1	Respecto al financiamiento .....	85

4.2.2	Respecto a la Rentabilidad .....	87
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>90</b>
5.1	Respecto a financiamiento .....	90
5.2	Respecto a la Rentabilidad .....	91
	<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>92</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>100</b>
	Anexo 01: Cuestionario .....	101
	Anexo 02: Presupuesto.....	104
	<b>ANEXO 03 MODELO DE JUICIO DE EXPERTOS .....</b>	<b>105</b>
	Anexo 04: Diagrama de actividades .....	108
	Anexo 05: Datos de las micro y pequeñas empresas en estudio .....	109

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: ¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años? .....	65
Tabla 2: ¿De qué fuente recibió financiamiento?.....	66
Tabla 3: ¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?.....	67
Tabla 4: ¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?.....	68
Tabla 5: ¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?.....	69
Tabla 6: ¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga? .....	70
Tabla 7: Según su criterio, al solicitar un préstamo ¿quién le frece el interés más bajo? .....	71
Tabla 8: ¿En qué empleó el financiamiento obtenido? .....	72
Tabla 9: ¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?.....	73
Tabla 10: ¿Considera que los requisitos exigidos para el financiamiento son adecuados?... 74	
Tabla 11: ¿Tiene los ingresos que proyectó en el momento de constituir su empresa? .....	75
Tabla 12: ¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?.....	76
Tabla 13: Actualmente su empresa ¿es rentable?.....	77
Tabla 14: ¿Cuál es el motivo por el que aumenta la rentabilidad de una empresa?.....	78
Tabla 15: ¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?.....	79
Tabla 16: ¿Considera que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?.....	80
Tabla 17: ¿Emplea libros adicionales para el control con respecto a sus ingresos y gastos?. 81	
Tabla 18: ¿Cómo calificaría la rentabilidad de su empresa?.....	82
Tabla 19: ¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?.....	83
Tabla 20: ¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente? .....	84

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Figura 1:</i> Gráfico pastel sobre si la empresa solicitó financiamiento. ....	65
<i>Figura 2:</i> Gráfico pastel sobre la fuente de la que recibió financiamiento. ....	66
<i>Figura 3:</i> Gráfico pastel sobre la entidad financiera que le brindó financiamiento. .	67
<i>Figura 4:</i> Gráfico pastel sobre el monto que recibió como financiamiento. ....	68
<i>Figura 5:</i> Gráfico pastel sobre la duración del préstamo recibido. ....	69
<i>Figura 6:</i> Gráfico pastel sobre si tiene conocimiento de la tasa de interés que paga.	70
<i>Figura 7:</i> Gráfico pastel sobre según su criterio quien ofrece el interés más bajo....	71
<i>Figura 8:</i> Gráfico pastel sobre en qué empleo el financiamiento.....	72
<i>Figura 9:</i> Gráfico pastel sobre el motivo por el que no accedió al crédito. ....	73
<i>Figura 10:</i> Gráfico pastel sobre requisitos para acceder a financiamiento .....	74
<i>Figura 11:</i> Gráfico pastel sobre si su empresa tiene los ingresos que proyectó.....	75
<i>Figura 12:</i> Gráfico pastel sobre el tiempo en el que recupera la inversión.....	76
<i>Figura 13:</i> Gráfico pastel sobre si su empresa actualmente es rentable.....	77
<i>Figura 14:</i> Gráfico pastel sobre el motivo por el que mejora la rentabilidad. ....	78
<i>Figura 15:</i> Gráfico pastel sobre el comportamiento de las ventas de la empresa. ....	79
<i>Figura 16:</i> Gráfico pastel sobre si el financiamiento influye en la rentabilidad. ....	80
<i>Figura 17:</i> Gráfico pastel sobre si emplea libros adicionales de control. ....	81
<i>Figura 18:</i> Gráfico pastel sobre si calcula el margen de rentabilidad. ....	82
<i>Figura 19:</i> Gráfico pastel sobre cuál es el margen de rentabilidad de la empresa. ...	83
<i>Figura 20:</i> Gráfico pastel sobre medidas para aumentar la rentabilidad.....	84

## **I. Introducción**

El trabajo de investigación que se presenta tiene como título “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”, proviene de la línea de investigación de la escuela de profesional de Administración, según priorización de grupos de interés y problema social que aborda.

Desde la aparición de los primeros automóviles en la década de 1880, estos fueron evolucionando y pasaron de ser considerados como “un juguete para los ricos” a una herramienta de transporte. (Blogspot, 2007)

En el Perú la llegada del sector automotriz empezó a tomar fuerza por el siglo XX, teniendo una tendencia creciente a la adquisición de este tipo de bienes ya sea por necesidad de tener un medio de transporte seguro, ahorrar tiempo, obtener un status más elevado, o emprender una idea de negocio con la prestación de servicio de transporte público. (El Comercio, 2014)

Sin embargo cada vehículo con el uso frecuente enfrenta algunas desventajas como el desgaste de algunas piezas, que llevan a que el vehículo presente desperfectos que influyen en su correcto funcionamiento, es aquí donde surge en los choferes o dueños de los vehículos la necesidad de acudir a un local comercial donde puedan adquirir los repuestos para solucionar los problemas presentados, que por lo general se tratan de micro y pequeñas empresas.

Por lo cual ante esta necesidad es que se dio la aparición de locales comerciales que se dediquen a la venta de repuestos para vehículos, facilitando el

acceso de este tipo de bienes a los dueños, logrando solucionar las averías de sus vehículos en un menor tiempo, ya que encuentran los repuestos en esta misma ciudad y además existe variedad de locales, lo que permite que puedan comparar precios y elegir el que más le convenga.

En actualidad sin duda la MYPE ha cobrado relevancia con el paso de los años, ya que con su permanencia en el mercado se ha podido comprobar los beneficios que genera tanto para los propietarios como para el Estado.

La micro y pequeña empresa surge principalmente por dos motivos: el primero orientado a los deseos de superación de las personas que no pueden cubrir sus necesidades debido a la falta de empleo, por lo cual optan por autogenerarse uno y tener ingresos para poder sobrevivir; y el segundo es por capacidad de negocio, es decir emprendedores que identifican y aprovechan una necesidad de mercado insatisfecha. (Pinilla, 2006)

En el Perú en las últimas décadas se han dado una serie de cambios sociales y económicos; según estimaciones se puede decir que en la actualidad se destaca la actividad emprendedora de sus pobladores con el 40.3 %, lo que significa en promedio que 4 de cada 10 peruanos adultos realizan algún tipo de actividad emprendedora, (Ministerio de la Producción [PRODUCE], 2013). Es así que hoy en día 8 de cada 10 empresas son consideradas de la micro y pequeña empresa, lo que constituyen el 98,6% de las empresas en el país, además tienen un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, ya que cuando un micro empresario crece, genera más empleo, sus ventas se incrementan, y logra mayores beneficios; por lo cual es uno de los estratos empresariales más representativos del país, ya que brindan

empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA), lo que forma un empleo anual del 77%; y además generan cerca de 42% del producto bruto interno (PBI) nacional. Por todo esto constituyen el principal motor de desarrollo del Perú, siendo el grupo económico más dinámico de nuestra economía que se encuentra desarrollándose en todos los sectores socio económicos. (PRODUCE, 2013)

Por otro lado se observa que en México la micro y pequeña empresa es la protagonista del país, teniendo un alto porcentaje de unidades empresariales, esto tomando en cuenta la capacidad que poseen de generar empleos y riqueza; sin embargo a pesar de que existen programas y políticas de apoyo para alentar el surgimiento y crecimiento de la MYPE, estas siguen pasando restricciones en cuanto a su financiación, ya que encuentran barreras como elevadas tasas de interés, falta de créditos a largo plazo y falta de garantías; lo que propicia la búsqueda de financiamiento informal conformado por prestamistas, familiares u otros; por lo cual sigue siendo necesario un profundo estudio de este segmento de la población de empresas, promoviendo el diseño de nuevas opciones de crédito que se adecuen a las necesidades y características de la micro y pequeña empresa actual. (Jimenez, 2013)

Hoy en día Perú ha logrado desarrollar un crecimiento en su economía, obteniendo así estabilidad macroeconómica ante la crisis económica mundial, se considera como un factor influyente al surgimiento de la MYPE además de otros sectores económicos; sin embargo presentó un 4,4,% de inflación durante el año 2015, es así que el Banco Central de Reserva del Perú ha establecido un rango meta entre el 1% y 3% , empezando a preocuparse por tomar medidas para controlarla y que el aumento se detenga para el futuro. (Falen, 2015)



Así mismo ante la creciente aparición de la MYPE el Estado Peruano empezó a tomar medidas para el desarrollo y crecimiento, es así como en el año 2003 se publica la Ley N° 28015, “Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa”, esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008, ya que a partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, “Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente”; posteriormente el 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, que no solo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de treinta años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante segmento de la economía nacional. Por otro lado, el Programa Mi Empresa, ahora llamado Crece MYPE, es un instrumento de formalización y facilitación de servicios de desarrollo empresarial para la MYPE y los nuevos emprendimientos que contribuye a mejorar su competitividad y capacidad para generar empleo y acceder a nuevos mercados; es impulsado por el Estado y se apoya en dos instrumentos: instrumentos de formalización e instrumentos de promoción. Mediante esto se ve la preocupación del Estado por solucionar los problemas presentados por la MYPE, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado y los altos costos para innovar. (Escalante, 2016)

Las normas promulgadas tienen entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En cuanto al mercado, actualmente las empresas tienen el 94% de los mercados internacionales abiertos, esto gracias a los tratados de Libre Comercio que ha podido establecer con otros países, lo cual forma parte de una estrategia que busca consolidar mercados para productos peruanos y generar más empleo, dando así paso al desarrollo de la economía del país; los acuerdos comerciales ofrecen posibilidades de sostener un crecimiento alto en base al comercio, además de inversión, oportunidades para las empresas, así como empleo; sin embargo se observa que a pesar de esto las empresas peruanas no han aprovechado al 100% los tratados vigentes, por lo cual se pone de manifiesto la falta de soluciones para el fortalecimiento competitivo de nuestras industrias. (Gastulo & Rios , 2016)

En relación a las micro empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos esto puede traer grandes beneficios ya que pueden importar los productos para tener un stock acorde con las necesidades de los clientes y de los modernos vehículos.

Analizando se puede decir que en el Perú, como en la mayoría de países de América Latina, las MYPE enfrentan dificultades para convertirse en unidades productivas y competitivas; las dificultades o las limitaciones que se observan se centran en acceso al mercado, financiamiento; innovación y transferencia tecnológica; capacitación y asesoría; capacidad gerencial; informalidad; cultura y conocimiento; participación individual; y desarticulación empresarial. (CODEMYPE, 2005)

Lo que se busca es sin duda que las micro y pequeñas empresas mejoren sus procesos y sean más competitivas, es así que surge un factor influyente para que esto

se dé, como es el acceso a tecnologías actualizadas, ante esto, los problemas de disponibilidad de información pueden dificultar el acceso a la tecnología. La MYPE necesita incorporar tecnología a sus estrategias de negocio para poder ser más productivas y aumentar su grado de eficiencia. Ante toda esta realidad se vuelve necesario ofrecer servicios orientados a facilitar a las micro y pequeñas empresas su evolución hacia el modelo de negocio digital, la barrera tecnológica se puede romper con servicios que no requieran de conocimientos especiales, ni para su instalación ni para su mantenimiento para que cualquier usuario con conocimientos generales de informática pueda desde administrar la Intranet de la empresa hasta crear o mantener su página en Internet o tienda on-line sin generar una dependencia tecnológica; la barrera de costos se rompen con soluciones de muy bajo precio y una buena relación calidad/precio. (Yamakawua, Del Castillo, & Baldeón , 2010)

En nuestra realidad se observa que actualmente las micro y pequeñas empresas que operan en el Perú no tienen esperanzas de surgir a nivel superior, en lo que respecta a la calidad de sus trabajos, a la tecnología usada en ello, a la expansión, entre otros. La MYPE, debido a su menuda utilidad no tiene la capacidad para seguir creciendo, en consecuencia quedan truncadas en el mismo nivel, a esto se suma la falta de estrategias financieras; por eso las micro y pequeñas empresas aparecen y desaparecen con suma facilidad.

La micro y pequeña empresa necesita financiamiento principalmente para llevar adelante proyectos como el aumento de capacidad productiva, captación de nuevas mercaderías, diversificación de actividades, adquisición de nuevos equipos tecnológicos, crecimiento, etc. Para tal efecto pueden recurrir a cualquier banco que puede cubrir su necesidad de dinero, sin embargo, las restricciones con las que se

tropieza y que impiden el acceso al crédito son las elevadas tasas de interés, que encarecen el crédito de forma que para las empresas representa una disminución de sus inversiones y para el país una baja en la tasa de crecimiento de la economía; además están las garantías que piden ya que son demasiado inflexibles, es decir, que los demandantes de crédito están obligados a hipotecar sus bienes muebles e inmuebles por un valor que debe superar el monto crediticio solicitado, situación que no permite la cobertura de créditos a empresas, convirtiéndose en una restricción; otro factor influyente es el historial crediticio del solicitante del crédito, ya que si éste es nuevo en el sistema financiero no se le brinda la cantidad requerida, sino que se le da una cantidad mínima para empezar, la que muchas veces no es suficiente para echar andar un negocio. Otra restricción son los plazos que generalmente son de corto tiempo, las empresas necesitan recursos de más largo plazo para desarrollar grandes proyectos, de tal forma que la amortización de la deuda sea más fácil. (Echecopar, Angelelli, Galleguillos , & Schorr, 2006)

Se observa que el principal factor que limita la actividad emprendedora de los peruanos es la carencia de políticas y programas de fomento al emprendimiento, en un estado que juega un papel fiscalizador más que facilitador de las nuevas empresas y sobre todo en la falta de estabilidad de las normas que regulan la actividad empresarial; otro factor se refiere a los efectos socioculturales, como la informalidad o la tendencia de la sociedad a relacionar más el éxito con un empleo bien remunerado que con la propiedad de una pequeña empresa. (Duarte, 2007)

Con el paso del tiempo la micro y pequeña empresa en el Perú llegó a constituirse como un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo como manifiesta Reyna (2008) éstas aún “no han superado el 5% de las

colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú”. Existe limitación al acceso de financiamiento, la MYPE tiende a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento, ya que no existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la micro y pequeña empresa, por parte de las instituciones financieras.

Se puede decir que el obstáculo más importante para el desarrollo de la MYPE es la imposibilidad de contar con el capital financiero adecuado para incrementar su productividad, esto se debe a la dificultad que enfrentan para acceder al crédito, lo cual se acentúa no solo por la situación económica del país en general sino por el tamaño de las empresas y el centralismo tanto regional como nacional. Existe un desigual acceso al crédito entre la MYPE y la gran empresa. Una de las explicaciones de esta diferencia es la insuficiencia de garantías por parte de las empresas pequeñas; sin embargo, en los últimos años se puede percibir un esfuerzo por enfrentar este problema. Algunas veces no se toma en cuenta la importancia de recibir financiamiento en el momento idóneo para que una micro empresa crezca o mantenerse en el mercado. Se debe tener en cuenta que además los micro empresarios no suelen separar las finanzas del hogar y las de los negocios y tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad. (Banco Central de Reserva del Perú, 2009)

Es así que se puede decir que la prosperidad depende de los mismos micro empresarios, ya que muchas veces los deseos de superación no les aseguran el éxito, ya que tienen dificultades como contar con escasos recursos y además enfrentarse a

un entorno adverso con varias limitaciones que en algunos casos llevan al poco crecimiento de la MYPE o en el peor de los casos al cierre prematuramente. Toda empresa que es creada con el fin de generar utilidades debe preocuparse por planes a seguir en el futuro para poder crecer y mantenerse vigente con el paso de los años, siendo el financiamiento uno de los recursos necesarios para que esto se dé.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar por los obstáculos para acceder al financiamiento; dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que 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 consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tiene la responsabilidad del sustento de una familia, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a altos costos, este además podría convertirse en una de las causas de fracaso de muchos micro empresarios. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos recurren a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Cajas Municipales, Cajas Rurales o bancos. Entonces las MYPE necesitan nuevos, mejores y versátiles instrumentos que le permitan sortear eficazmente las barreras del acceso al financiamiento y por ende el progreso de sus negocios. (Briceño P. , 2009)

Por otro lado el objetivo final y primordial de una empresa es maximizar los beneficios en el tiempo, según esto lo primero que se piensa es que la forma para

conseguirlo sería maximizando los ingresos, eliminando las ineficiencias, mejorando la productividad o implementando modernas formas de gerenciamiento; sin embargo todos estos factores, que muchas veces se pueden implementar, no resultan suficientes para conseguir esta ventaja competitiva que permitirá diferenciarnos del resto y que además permitirá obtener la máxima rentabilidad. Es así que se concluye que la rentabilidad de una empresa puede ser entendida como la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado por la micro y pequeña empresa; sin embargo para poder desarrollar una estrategia competitiva es fundamental conocer varios factores como: el promedio de la rentabilidad de la industria y de cada uno de los competidores dentro de ella; cuáles son las barreras existentes para entrar en el negocio, y cuán sensibles son los consumidores a las presiones de los precios. (Fontaine, 2008)

En nuestro país una micro y pequeña empresa tiene una rentabilidad promedio entre 30 y 50% anual, aunque puede llegar a tener una rentabilidad entre el 200 y 400 % anualmente en el sector comercio, es así que se justifica que entre el 60 y 70 % de la MYPE se dedique a este sector. Se debe tener en cuenta que para la rentabilidad de una empresa existen diferentes factores por ejemplo el tipo de bien que venden, que tan escaso es o de qué lugar proviene, además de la adecuada administración de los ingresos de la empresa y las medidas a seguir para propiciar su crecimiento y desarrollo. (Andina, 2012)

Se debe destacar la importancia que tiene la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, ya que éstas necesitan de financiamiento para realizar diversas actividades para la operatividad de la empresa,

para con esto hacer frente a la competitividad que se vive hoy en los mercados y obtener incremento en la rentabilidad.

La región Piura se caracteriza por tener una gran actividad comercial, movida por la MYPE, se estima que existen 59133 Micro y Pequeñas Empresas formales, correspondiente al 0.39% del total nacional, han venido cobrando importancia con el paso de los años, es así que hoy en día ocupa el puesto número cuatro con respecto a la participación empresarial a nivel nacional, además emplea a 283 mil 701 trabajadores, lo que representa al 32 % de la población económicamente activa (PEA). Es así que este sector es vital para el cumplimiento de los objetivos regionales orientados a la lucha contra la pobreza. (Dirección Regional de la Producción, 2015)

Como se conoce en la región existe un sector dedicado a la MYPE, conformado por distintos rubros; se aprecia también la aparición de diversas entidades financieras, dispuestas a prestar servicios financieros, resaltando la actividad emprendedora de los pobladores y publicitando el apoyo a los micro empresarios, sin embargo, se desconoce si estas cumplen con el objetivo de brindar a los micro empresarios el financiamiento que ellos necesitan, sin limitar los montos solicitados, así como si es de fácil acceso, para que pueda ser adquirido en el momento adecuado y necesario, con las tasas de interés que se ajusten a los ingresos y le permitan hacer frente a sus obligaciones.

La microempresa ha cobrado importancia debido a la economía del país y a la creciente demanda de la población por adquirir bienes para consumo, siendo el comercio uno de los sectores más importantes de la economía. Debido a la globalización y a los avances tecnológicos se ha vuelto más común la compra de



vehículos por ende ha dado lugar al surgimiento de establecimientos dedicados a la comercialización de repuestos; sin embargo muchos de estos necesitan financiamiento para poder operar con normalidad en el mercado altamente competitivo. (García N. , 2015)

En la ciudad de Sullana se observa que con la llegada del sector automotriz se dio la aparición de un mercado potencial, es así que algunos visionarios empezaron a formar sus pequeñas empresas aprovechando esta oportunidad de negocio, empezando a surgir locales comerciales dedicados a la venta de repuestos para vehículos automotores, que con el paso del tiempo y en su mayoría se han venido posicionando en la Avenida Buenos Aires de esta ciudad, ya que si de comprar repuestos para vehículos se trata es común transitar por ésta y encontrar variedad de productos, precios y marcas.

Generalmente la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos tienden a estar ubicadas en la misma avenida, como sucede en la ciudad de Sullana, esto se debe a que tiene como propósito brindar facilidades al comprador con respecto a la elección del local comercial en el que realizará la compra, ya que podrá comparar precios y calidades. Es así que todos los microempresarios que desean incursionar en este rubro deben tener en cuenta el lugar donde se ubicarán, ya que si optan por apartarse quedarán expuestos al fracaso ya que no podrán competir con las demás.

Teniendo en cuenta esta realidad se optó por desarrollar esta investigación, buscando aportar estadísticas oficiales, ya que no se han encontrado a nivel local. Es así que se ha buscado formular el estudio de investigación sobre las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, ya que debido a la carencia de antecedentes se desconoce las

principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas MYPE, se desconoce además si tienen acceso o no al financiamiento, y si es así a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, además si la rentabilidad ha mejorado o no, entre otros.

Por todo ello, entre otros aspectos, mediante este estudio se propone resolver la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, de la ciudad de Sullana, año 2016?

Para responder al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, de la ciudad de Sullana, año 2016; así mismo para lograrlo se han planteado los siguientes objetivos específicos: 1. Determinar la fuente de financiamiento de MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores de la ciudad de Sullana, año 2016. 2. Detallar las características del crédito recibido por la MYPE de la ciudad de Sullana, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016. 3. Establecer las cualidades de los requisitos para acceder al financiamiento de la MYPE de Sullana dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016. 4. Definir el plazo en el que recuperan la inversión que realizan la MYPE de la ciudad de Sullana, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016. 5. Especificar los motivos por los que aumenta la rentabilidad de la MYPE de Sullana dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016. 6. Determinar cuál es el margen

de rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016.

El trabajo de investigación se desarrolló teniendo como motivación personal la obtención del título profesional de Licenciada en Administración, para lo cual se siguió la línea de investigación establecida en el Manual de Metodología de la Investigación.

Con respecto a la institución encargada de la formación como profesional e impulsadora de la orientación hacia el desarrollo de la investigación científica: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, el producto de esta investigación será brindada en físico y en digital, el cual estará disponible en la biblioteca de la sede de Sullana y en la biblioteca virtual respectivamente; para uso de los estudiantes investigadores interesados en el tema expuesto.

Mediante la realización de este estudio se encontró que existe limitada información del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, por lo cual, en cuanto a la relevancia social el estudio trasciende en la micro y pequeña empresa, ya que ellas se beneficiaran con los resultados de la investigación que serán proporcionados al microempresario, siendo información útil para que pueda tomar buenas decisiones en cuanto a las acciones a realizar para la búsqueda de la mejora, obtener mayor rentabilidad y el crecimiento de su empresa; teniendo en cuenta que hoy en día se hace necesaria la búsqueda de mecanismos para obtener financiamiento que ayude al desarrollo de las actividades de la empresa.

Este estudio pretende describir la realidad que viven las micro y pequeñas empresas buscando que en el futuro sirva políticamente para que el Estado tome

medidas en cuanto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas procurando la promoción y difusión de normas legales que apoyen el desarrollo de las empresas de cada sector, pues como se conoce hoy en día a pesar de la importancia de la MYPE en la economía no se ha podido implementar normas que le permitan desarrollarse satisfactoriamente, siendo necesario tomar medidas al respecto.

Tendrá utilidad como guía metodológica para la realización de otros trabajos parecidos en los diferentes sectores económicos empresariales y sociales del país, las regiones y las localidades; ya que en este trabajo se plasmarán los hallazgos, conocimientos y experiencias de la MYPE en estudio. Permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, ubicadas en la ciudad de Sullana; es decir, nos permitirá conocer las principales características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE en estudio. Así mismo proporcionará el cuestionario empleado como instrumento para el recojo de información.

En el caso de la comercialización de repuestos se requiere tener variedad de productos para los cada vez más sofisticados vehículos automotores; es por esta causa que se realiza la investigación para así poder adquirir conceptos más reales del financiamiento y la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Por lo cual el estudio permitirá a los microempresarios tomar mejores decisiones sobre las acciones a realizar para obtener la mayor rentabilidad, ya que hoy en día se hace necesaria la búsqueda de mecanismos para obtener financiamiento, por este motivo se debe dar el impulso para un mayor conocimiento y difusión de alternativas de financiamiento.

La investigación es de tipo no experimental – descriptivo; porque se realizó sin manipular las variables, se observó el fenómeno tal como se encontró dentro de su contexto y se recolectaron los datos en un solo momento único con el propósito de describir las principales características de las variables en estudio; se desarrolló en la ciudad de Sullana, en el año 2016, la muestra estuvo conformada 25 micro empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores.

Los resultados reflejan que las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio solicitan financiamiento de una fuente externa, por montos superiores a S/. 8000, con duración a más de 1 año, empleándolo en compra de mercadería; así mismo la mayoría tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de constituir su empresa, recuperan la inversión que realizan en largo plazo, y manifiestan que actualmente su empresa es rentable.

El presente trabajo consta de los siguientes apartados:

Apartado 01: el primer capítulo de la tesis tiene carácter introductorio, por lo que se incluye caracterización del problema, enunciado del problema, objetivos y justificación.

Apartado 02: consiste en los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

Apartado 03: es la metodología, por lo que consiste en el diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos.

Apartado 04: orientado a los resultados de la investigación, por lo que consiste en el análisis interpretación de los resultados.

Apartado 05: aspectos complementarios que incluyen las referencias bibliográficas y los anexos.

## II. Revisión de la Literatura

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales

Azahar & Castillo (2006) en su estudio "**Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de pequeñas y medianas empresas en el Salvador**", Tesis para optar el grado de Licenciado en Economía, tuvo como muestra 10 pequeñas y medianas empresas aplicando encuestas para obtener datos, es así que concluyen que el 50% de las empresas tuvo necesidad de financiamiento durante el año previo al periodo de estudio; encontrando que los principales factores que obstaculizan el acceso al crédito son las tasas de interés, el sistema de garantías y los requisitos exigidos por los bancos. Por lo cual se indica que la política pública debe estar orientada a brindar un mayor apoyo al sector PYME, se necesita de una banca pública especializada, capaz de conceder crédito a tasas de interés preferenciales, análisis de riesgo y de rentabilidad de cada empresa solicitante para saber qué tipo de requisitos poder exigirles y si es necesaria la presentación de garantías, y de qué tipo serían estas; es decir, crear un sistema de análisis de riesgo adecuado para las pequeñas y medianas empresas que conlleve a: mejores tasas de interés preferenciales, garantías flexibles y líneas de crédito adecuadas para cada tipo de inversión a realizar.

Jara (2009) en su tesis de grado titulada "**El mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPE**", para optar el grado académico de Magíster en Ingeniería Industrial con mención en Gestión Industrial la cual tuvo como objetivo principal: "establecer que el Mercado de Valores se constituye en una alternativa para solucionar problemas de financiamiento para las MYPE mediante la

identificación de los factores, beneficios y condiciones que ofrece dicho mercado”; la muestra fue de 94 MYPE de la ciudad de La Paz, a las que aplicó un cuestionario, además de una serie de encuestas a los propietarios, es así que concluye lo siguiente: el 51% de las empresas accedieron créditos a través del sistema financiero, a través de bancos, sin embargo el 49% no lo pudo hacer debido a no cumplir con los requisitos como, las altas tasas de interés y los plazos, teniendo así que para el 39% de las MYPE la gran barrera de acceso al financiamiento son las altas tasas de interés cobradas por las entidades financieras; debido a esto se resalta la importancia de las empresas de optar por nuevas fuentes y mecanismos, confirmando su predisposición a cumplir con requisitos que el Mercado de Valores exige para su incorporación. Se observa que el gobierno a través del Banco de Desarrollo Productivo está apoyando al sector MYPE para otorgar créditos a través de bancos tradicionales, pero los montos de los créditos para este sector son muy limitados, por lo cual se deben tomar las medidas adecuadas.

Chesta (2012) en su estudio **"Análisis de las diversas fuentes de financiamiento y subsidios otorgados por el gobierno nacional y el gobierno santafesino a las PYME de Santa Fe durante el periodo 2007-2011"**, Tesina para Licenciatura en Ingeniería Comercial, mediante la investigación concluyó que la mayorías de las pequeñas y medianas empresas tienen dificultad para acceder a préstamos en el sistema financiero y dependen de fondos propios para invertir, es así que el 48% de ellas reinvierte sus ganancias y un 31% declara no tener utilidades suficientes para este fin. Además en este estudio se encontró un gran desconocimiento de los programas de apoyo financiero, a pesar de que un 56% considera un buen momento para invertir (tendencia que se refleja también a un nivel

provincial); por un lado, el 45% de los empresarios no utilizan éstos instrumentos por el riesgo país, es decir, por miedo a cómo va a seguir la situación de Argentina; por otro lado, el 55% los desconocen, por lo que al no saber de ellos ni poseer información, no se postulan. Se puede decir que las empresas de la provincia de Santa Fe no tienen la capacidad necesaria de autofinanciarse por lo cual la inversión es una de las herramientas de crecimiento más importante que posee una empresa.

### 2.1.2 Nacionales

León (2013) en su tesis titulada **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de repuestos automotrices – Chimbote, 2010-2011”**, tesis para optar el Título de Contador Público, con una muestra de 15 MYPE, empleando la técnica de la encuesta aplicó un cuestionario de 42 preguntas, obtuvo los siguientes resultados: la totalidad de los representantes legales son adultos, el 80% se dedican al negocio por más de 03 años y el 40% tienen 02 trabajadores. Respecto al financiamiento encontró que la totalidad de las micro y pequeñas empresas buscan financiamiento, el 100% se financia con fondos de terceros de los cuales el 56% lo obtiene de entidades bancarias porque les dan mayores facilidades y el 44% de entidades no bancarias; el 33% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco del Scotiabank, el 11% fue obtenido del Banco de Crédito, el 11% fue obtenido del Bco. Continental, el 11% lo obtuvieron mediante la Caja Piura; respecto a la tasa de interés que paga por el crédito el 67% no precisa cual fue, mientras un 33% si está informado de cual es; por otro lado el 60% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus empresas y para el 47% se dio en los 2



últimos años; en cuanto al destino del financiamiento el 50% manifestó que lo utilizó en la compra de activos fijos.

Tello (2014) en su trabajo de investigación titulado **“Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”**, tesis para optar Título de Contador Público, tomó como muestra a 30 MYPE del distrito de Pacasmayo, empleando guías de entrevista como instrumento para recoger datos y poder así llegar a las siguientes conclusiones: el 67% de las micro empresas solicitaron financiamiento en el último año, contra un 33% que no solicitó; el principal problema que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado financiamiento por parte de los bancos, recurriendo así a las entidades no bancarias como cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, entre otros que tienen mejores políticas de financiamiento; por otro lado los obstáculos para acceso al crédito resalta la tasa de interés elevada con un 40%, seguido de falta de garantías solicitadas con un 34% y por último la falta de documentos solicitados con un 26%; así mismo se determinó que los empresarios que solicitaban préstamos lo hacían para poder desarrollar un plan de inversión teniendo como resultado incremento en sus utilidades; con lo cual se puede afirmar que los micro empresarios que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad.

Kong & Moreno (2014) realizaron un estudio titulado **“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”**, Tesis para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, tuvo por objetivo determinar la relación que existe

entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo para lo cual estudió 130 gestores de la MYPE y 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el distrito de San José, obteniendo los siguientes resultados a través de encuestas y entrevistas: las personas inician sus negocios por el deseo de ser independientes, representado por el 53% de aquellas personas que tienen un deseo emprendedor de querer salir adelante con sus propios negocios y evitar depender de terceros; por otro lado el 70% de los emprendedores han iniciado sus negocios con aporte de terceros; respecto al financiamiento se encontró que las MYPE se han financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles por tratarse de negocios que recién están empezando a desarrollarse en el mercado; el 45% de los emprendedores optan por financiamiento principalmente para destinarlo a capital de trabajo, seguido de la adquisición de activos con un 26 %; así mismo consideran que el financiamiento ha influenciado de manera positiva en el desarrollo de la MYPE, ya que les ha permitido financiar sus inversiones, activos fijos, obteniendo así mejores ingresos; se identificó que el principal proveedor de recursos financieros que además les otorgó facilidades para obtener crédito en el distrito de San José fue MI BANCO con un 28% de participación; sin embargo, a pesar de esto, aún persiste una carencia de cultura crediticia que limitan a muchos emprendedores de poder invertir y generar un incremento en el margen de sus ingresos.

Gómez (2014), realizó un estudio titulado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro repuestos para vehículos motorizados – distrito de Paucarpata, provincia de Arequipa periodo 2012-2013”**, tesis para optar el Título de Contador Público, se enfocó en el estudio de 16 microempresas a

las que aplicó un cuestionario, mediante el cual pudo llegar a las siguientes conclusiones: el 88% de los representantes legales de la MYPE son de sexo masculino, sus edades oscilan entre 26 y 60 años, el 50% poseen instrucción superior incompleta y manifestaron que se dedican al rubro hace más de 3 años. Por otro lado con respecto al financiamiento el 56% de microempresarios indico que financian sus actividades con fondos de terceros, sin embargo sólo el 31% ha obtenido su crédito de entidades bancarias es así que para el 44% de los encuestados las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, en cuanto al monto solicitado el 56% indicó que fue mayor a S/. 5,000.00, el 44% indico que el tiempo que estimó para devolver el crédito sería a largo plazo, el 50% de encuestaos no conoce que tipo de tasa de interés ha pagado por el crédito recibido, el lugar al que acudieron para solicitar el financiamiento en su mayoría son las cajas municipales con un 25%, indicaron además que el destino de este financiamiento fue la inversión en capital de trabajo con un 62% seguido de compra de activos fijos con un 19% y sólo un 6% lo destinaría a mejoramiento y/o ampliación de local. Así mismo el 81% de microempresarios considera que el financiamiento ha generado mayor rentabilidad a sus micro y pequeñas empresas, el 62% de los micro empresarios manifestó que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años.

### 2.1.3 Regionales

Vega (2011), en su estudio titulado “**Análisis del financiamiento para las MYPES en la región Piura**”, tesis para optar el Título de Master Universitario, tuvo por objetivo analizar las fuentes de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en Piura el finaniamiento es decisivo para las micro y pequeñas empresas,

sin embargo es limitado debido a las barreras que aún existen, lo cual genera como consecuencia la informalidad teniendo en cuenta que el 50% de la MYPE del país se encuentran bajo la informalidad, por otro lado se puede afirmar que las CMACs (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) se han constituido en las principales fuentes de financiamiento en la provincia superando a los principales bancos nacionales, puesto que ofrecen productos financieros que se adecuan a las características y necesidades de los empresarios de la micro y pequeña empresa. En Piura la micro y pequeña empresa es fuente generadora de gran cantidad de empleo, beneficiando al 40% de la población económicamente activa (PEA)

Córdova (2014) realizó una investigación denominada **“La gestión financiera, el control interno y los tributos de las empresas del sector comercial, rubro venta de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, 2014”**, para optar el Título de Contador Público, investigó a 10 microempresas del sector y rubro en estudio, a las que aplicó un cuestionario mediante el cual se conoce que: el 70% de las empresas encuestadas están constituidas hace más de 3 años, el 90% de los microempresarios encuestados indicó que el motivo principal de su constitución es obtener ganancias, además el 70% brindan empleo entre 3 y 5 trabajadores; respecto al financiamiento el 80% se financian por Cajas Municipales y sólo un 20% con financiamiento propio, así mismo el 70% considera que es bueno el financiamiento a la microempresa ya que contribuye a que mejoren los factores que ayudan a la empresa a superarse.

Castillo (2015) en su tesis titulada **“El financiamiento y la rentabilidad en las MYPES de artesanía en Catacaos (Piura – 2013)”**, para optar el Título profesional de licenciada en Administración, que tuvo por objetivo general:

identificar qué características tiene el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE en estudio, la muestra estuvo conformada por 20 propietarios, a quienes aplicó un cuestionario de 20 preguntas, concluyendo lo siguiente: un 65% de las MYPE presentan obstáculos para adquirir un crédito por parte de entidades financieras, debido a las elevadas tasas de interés, para un 75% la principal fuente de financiamiento que tienen es la de corto plazo, puesto que sus deudas no pasan del año de endeudamiento, son bajos debido a que por falta de alguna garantía o aval no les permiten mayor línea de crédito, tiene como tipo de financiamiento preferido el crédito Bancario con un 80%, el que para un 60% es utilizado para el capital de trabajo. Las MYPE de artesanía en un 100% tienen las características de desarrollar una rentabilidad financiera, debido a que está sujeta al resultado de una inversión proveniente de un financiamiento, para el 100% su empresa es rentable, para el 85% la estrategia para aumentar la rentabilidad está dirigida a la eficiencia.

#### 2.1.4 Locales

Durante el desarrollo de la presente investigación no se encontraron antecedentes locales, motivo por el cual no se mencionan.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Comercialización de repuestos para vehículos automotores**

#### **2.2.1.1 Repuestos**

Por repuesto se entiende a la pieza o parte de un vehículo destinada a reemplazar otra que realiza una función similar, para eliminar un defecto o avería, y asegurar su óptimo funcionamiento.

Los Repuestos representan todos aquellos componentes que podemos reemplazar en un sistema para mantener la continuidad operativa del mismo, en cuanto al funcionamiento se puede decir que es la parte más pequeña en la que se puede subdividir una máquina. Los especialistas recomiendan que los repuestos deben ser originales, debido a que puede ser reemplazado por otro del mismo fabricante y encaja perfecto sin necesidad de una adaptación o modificación (Ingeniería y Mantenimientos Atenas, 2010)

#### **2.2.1.2 Vehículos**

Según Real Academia Española (s.f.), vehículo es “medio de transporte de personas o cosas”, “Aquello que sirve para conducir o transmitir fácilmente algo”; dicho de otra forma es un aparato con o sin motor que se mueve sobre el suelo, en el agua o el aire y sirve para transportar cosas o personas, especialmente el de motor que circula por tierra. Es así que se pueden clasificar en:

- ✓ Automotores: los dotados de medios de propulsión mecánico, propio o independiente.
- ✓ De tracción de sangre: aquellos cuya fuerza de propulsión, proviene del ser humano o bestia de tiro.

### **2.2.1.3 Vehículo Automotor**

Banco de la República (s.f.) define así a vehículo automotor: “vehículo terrestre movido por sus propios medios, que se desliza mínimo sobre cuatro ruedas dispuestas en más de una alineación y que siempre están en contacto con el suelo, y de las cuales por lo menos dos son directrices y dos de propulsión”

Los vehículos automotores, a diferencia de los vehículos de tracción animal, han aumentado exponencialmente en cantidad y en variedad, ya que hoy en día se evidencia la creciente demanda de la población por la necesidad de adquirir estos bienes para prestar servicios de transporte o para uso personal, para movilizarse en el día a día. Se debe tener en cuenta que también se incluyen dentro de esta categoría los siguientes:

- Moto: vehículo automóvil de dos (2) ruedas y manubrio que tiene capacidad de transportar a una o dos personas.
- Automóvil: vehículo automotor para el transporte de personas, normalmente hasta de seis (06) asientos y excepcionalmente hasta de nueve (09) asientos.
- Autobús: vehículo automóvil con capacidad para gran número de viajeros, destinado al transporte público de pasajeros por carretera.
- Camión: vehículo autopropulsado motorizado, destinado al transporte de bienes con un peso bruto vehicular igual o mayor a 4,000 kg. puede incluir una carrocería o estructura portante.

Cada uno tiene un comportamiento y una influencia particular en el desempeño de las corrientes del tránsito.

#### 2.2.1.4 Clasificación de los vehículos automotores

El Peruano (2006), según la tabla de clasificación vehicular establecida en la Directiva N°002-2006 del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, se tiene las siguientes categorías de vehículos automotores:

1. Categoría L: vehículos automotores con menos de cuatro ruedas.
  - ✓ L1: de dos ruedas, de hasta 50 cm<sup>3</sup> y velocidad máxima de 50 km/h.
  - ✓ L2: de tres ruedas, de hasta 50 cm<sup>3</sup> y velocidad máxima de 50 km/h.
  - ✓ L3: de dos ruedas, de más de 50 cm<sup>3</sup> o velocidad mayor a 50 km/h.
  - ✓ L4: de tres ruedas asimétricas al eje longitudinal del vehículo, de más de 50 cm<sup>3</sup> o una velocidad mayor de 50 km/h.
  - ✓ L5: de tres ruedas simétricas al eje longitudinal del vehículo, de más de 50 cm<sup>3</sup> o velocidad mayor a 50 km/h y cuyo peso bruto vehicular no exceda de una tonelada.
2. Categoría M: vehículos automotores de cuatro ruedas o más diseñados y construidos para el transporte de pasajeros.
  - ✓ M1: de ocho asientos o menos, sin contar el asiento del conductor.
  - ✓ M2: de más de ocho asientos, sin contar el asiento del conductor y peso bruto vehicular de 5 toneladas o menos. A su vez encontramos clases:
    - Clase I: construidos con áreas para pasajeros de pie permitiendo el desplazamiento frecuente de éstos.
    - Clase II: construidos principalmente para el transporte de pasajeros sentados y, también diseñados para permitir el transporte de pasajeros de pie en el pasadizo y/o en un área que no excede el espacio provisto para dos asientos dobles.



- Clase III: exclusivamente para el transporte de pasajeros sentados.
- ✓ M3: de más de ocho asientos, sin contar el asiento del conductor y peso bruto vehicular de más de 5 toneladas, tiene tres clases:
- Clase I: construidos con áreas para pasajeros de pie permitiendo el desplazamiento frecuente de éstos.
  - Clase II: construidos principalmente para el transporte de pasajeros sentados y, también diseñados para permitir el transporte de pasajeros de pie en el pasadizo y/o en un área que no excede el espacio provisto para dos asientos dobles.
  - Clase III: exclusivamente para el transporte de pasajeros sentados.
3. Categoría N: vehículos automotores de cuatro ruedas o más diseñados y construidos para el transporte de mercancía.
- ✓ N1: de peso bruto vehicular de 3,5 toneladas o menos.
  - ✓ N2: de peso bruto vehicular mayor a 3,5 toneladas hasta 12 toneladas.
  - ✓ N3: de peso bruto vehicular mayor a 12 toneladas.

#### **2.2.1.5 Partes principales de un vehículo automotor**

Dirección Regional de Transportes y Comunicaciones San Martín (s.f.), todo vehículo automotor está constituido por un cuerpo estructural o carrocería que de acuerdo con su forma y solidez, permite que se pueda llevar a cabo el transporte de carga o pasajeros.

Para permitir su movimiento y control tienen instalados sistemas o conjuntos de elementos que cumplen funciones diferentes haciendo que su desplazamiento sea seguro y sus movimientos fáciles de operar en cualquier circunstancia, esto son:

- ✓ Sistema Impulsor: conjunto de elementos que produce y transmite movimientos al vehículo, y está constituido por el motor, la caja de cambios y la transmisión.
- ✓ Sistema de Dirección: conjunto de elementos mediante los cuales el conductor dirige el rumbo del vehículo y efectúa los giros que estime su voluntad.
- ✓ Sistema de Frenos: sistema que permite desacelerar o reducir el movimiento del vehículo, hasta detenerlo.
- ✓ Sistema Eléctrico: conjunto de elementos que generan energía eléctrica y la transmite al motor, son accesorios e instrumentos de control que posee el vehículo para su correcto funcionamiento como medida de seguridad, deberá poseer un sistema para el corte instantáneo del suministro total de energía.
- ✓ Sistema de Suspensión: está constituido por elementos y dispositivos cuya función es la de amortiguar y disminuir los impactos que se producen sobre ruedas.

## **2.2.2 MYPE**

### **2.2.2.1 Características de la MYPE**

Según Proinversión (2013), se define a la MYPE como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”. Por otro lado la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes, para

facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, contiene el nivel de empresas:

- ✓ Microempresa ventas anuales hasta 150 UIT (S/. 555,000).
- ✓ Pequeña empresa ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT (S/. 6,290,000).
- ✓ Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT

### **2.2.2.2 Importancia de la MYPE**

Para (Villarán, 2013), la importancia se enfoca en realidad por la presencia que tienen en nuestra economía, ya que en total, el último censo de Empresas en el Perú que se realizó, arrojó un total de 3'220,000 empresas que tienen más de 2 personas ocupadas, de ahí el 98% de estas son Micro empresas y 1.5% son Pequeñas Empresas, entre las 2 hacen el 99.5% en todas las unidades económicas del país. Por otro lado en términos de empleo, también su presencia es mayoritaria, la Micro Empresa da empleo aproximadamente a 8 millones de personas y la Pequeña Empresa a 1 millón; entre las dos suman 9 millones, que es un alto porcentaje de los 14 millones del total de la PEA actualmente.

### **2.2.2.3 Participación de la MYPE en el PBI y el Empleo**

Según (Lozano, 2013), analizando las cifras publicadas en la página web de Produce, al cierre del año 2011 las MYPE formales ascendían a 1.28 millones en el 2004 eran solo 650 mil, representaban el 99.3% de empresas formales y empleaban el 59.6% de la población trabajadora. Si a lo anterior se suman las MYPE informales, el total ascendería a 2.2 millones, generando el 79% del empleo de los trabajadores y

una contribución equivalente al 42% del PBI. Como dato adicional, indica, que en el año 2012 se crearon 177 mil MYPE formales, número menor al registrado en el año 2011 en que ascendieron a 199 mil.

#### **2.2.2.4 Proceso de la administración de una MYPE.**

Según (Escobedo, 2013), el Proceso de Administración en una MYPE, comprende los pasos o etapas siguientes:

1. Identificar la visión, misión, objetivos y estrategias de la empresa.
2. Análisis externo.
3. Análisis interno.
4. Formular las estrategias que va a utilizar la empresa.
5. Formulación del Plan de Gestión que ésta formado por los Programas de Trabajo de cada gerencia de la empresa, con toda la información anterior.
6. Presupuesto Anual, para que se lleve a cabo las actividades previstas en el Plan de Gestión, corresponde formular el Presupuesto de ingresos y gastos.
7. Formulación del Flujo de caja, para determinar si los ingresos van a ser suficientes para atender los egresos que la MYPE debe atender. Todos los puntos anteriores tiene que estar desarrollados y aprobados antes del 31 de diciembre de cada año.
8. Puesta en práctica de todo lo planeado, se inicia el 1 de enero de cada año, esto es del Plan de Gestión, Presupuesto Anual y el Flujo de caja, por consiguiente estos documentos tienen que estar aprobados antes del 31 de diciembre de cada año.

9. Evaluación del Plan de Negocios, del Presupuesto Anual y del Flujo de Efectivo, con la finalidad de conocer los niveles de ejecución, con el propósito de adoptar medidas correctivas o de sanción si fuere el caso.

#### **2.2.2.5 Proceso de la administración de una MYPE.**

(Benavides, 2010), el objetivo primordial de una empresa es maximizar los beneficios en el tiempo; dicho esto, se pensaría que la forma para conseguirlo es maximizando los ingresos, eliminando las ineficiencias, mejorando la productividad e implementando modernas formas de gerenciamiento. Sin embargo todos estos factores, no resultan suficientes para conseguir esta ventaja competitiva que nos diferencia del resto y nos permite obtener la máxima rentabilidad; ya que ésta depende de la estructura, del tipo de industria al que pertenece y del posicionamiento alcanzado frente a la competencia. Para poder desarrollar una estrategia competitiva es fundamental conocer varios factores: el promedio de la rentabilidad de la industria y de cada uno de los competidores dentro de ella; la estructura de esa industria a largo plazo; cuáles son las barreras existentes para entrar en el negocio, y cuán sensibles son los consumidores a las presiones de los precios. Cuando una empresa es capaz de integrar o complementar distintas actividades como la fuerza de ventas, el marketing y la producción, será más difícil para la competencia imitarla.

#### **2.2.2.6 MYPE por actividad económica**

(Gambini M, 2012), la actividad económica se entiende como el proceso mediante el cual se obtienen productos, bienes o servicios que atienden las necesidades de las personas y de la sociedad, se distribuyen en los siguientes sectores:

- ✓ El sector comercio es la actividad económica que concentra el 46,9% de las MYPE a nivel nacional (600 930 empresas), agrupa tres divisiones de actividades económicas: a) venta al por menor, que representa el 67,9% de las empresas de comercio, b) ventas al por mayor, que aporta el 24,6 % y c) mantenimiento y reparación de vehículos, que participa con el 7,5% de las empresas MYPE.
- ✓ Sector Servicios representa el 37,4% de las MYPE (479 478 empresas) sector que agrupa a las empresas que brindan servicios orientados tanto a las personas como a las empresas. Las MYPE dedicadas al rubro hoteles y restaurantes representan el 18,2% del sector, las empresas relacionadas con servicios de transporte y almacenamiento representan el 20,6%, y las empresas vinculadas a las actividades inmobiliarias y alquileres son el 32,9% de las MYPE de servicios. Los servicios de salud y enseñanza representan en 3,1 y 2,5% respectivamente. Otros servicios y los servicios financieros representan el 22,1 y el 0,6% de empresas MYPE a nivel nacional.
- ✓ Sector Manufactura el sector manufactura representa el 10,0% de las MYPE a nivel nacional (128 878 empresas), el mismo que agrupa a las actividades económicas que transforman la materia prima e insumos diversos, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios).

### **2.2.3 Financiamiento**

#### **2.2.3.1 El financiamiento en la MYPE (definición)**

El término de Financiamiento se refiere al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinan para desarrollar las actividades de una empresa o poner en marcha un proyecto, por lo general se trata de sumas tomadas a préstamo a través de algún crédito u otra obligación que será pagada en plazos según acuerdo de las partes interesadas.

En el caso de las MYPE, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario, esto frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario, afrontan graves problemas de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto. Otra característica de las MYPE, es que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, por lo que se les considera el sector de mayor riesgo. (Hernández G. , 2006)

#### **2.2.3.2 Motivos por los que la MYPE buscan financiamiento**

Generalmente los microempresarios en sus inicios cuentan con recursos económicos limitados, siendo en algunos casos insuficiente para pasar de la idea de negocio a la constitución de su propia micro empresa, es así que se buscan otras formas de financiamiento para poner en marcha sus actividades; por otro lado, cuando ya está en funcionamiento se hace necesario invertir para poder crecer en el mercado es así que surge una necesidad de buscar financiamiento para mantenerse vigente. Las empresas tienen diversos motivos para solicitar financiamiento que se presentan al inicio o con el paso del tiempo.

Según Yoguel & Moori (2013) el financiamiento ha sido reconocido como uno de los factores claves para asegurar que estas puedan nacer, crecer y competir; ya que se dice que cuando una empresa busca financiamiento básicamente se da por dos motivos:

1. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
2. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

### **2.2.3.3 Fuentes de Financiamiento**

Las empresas tienen necesidad de financiamiento en alguna etapa, es tarea del empresario buscar de donde lo obtendrá, es quí donde empieza el proceso de información para decidir por las posibles fuentes, evaluando las condiciones y facilidades. Actualmente existen diversas entidades financieras en el mercado, sin embargo en algunos casos se opta por financiar las actividades de la empresa con otras fuentes no bancarias.

Como indica Longenecker (2012), el emprendedor aspirante tiene principalmente tres fuentes de financiamiento inicial:



1. Los ahorros personales: son la principal fuente de financiamiento que se utiliza para poner en marcha una nueva empresa; es poco probable que un banco u otro prestamista preste capital de riesgo si el emprendedor no arriesga primero su propio dinero.
2. Los amigos y los parientes: pueden ser la única fuente de financiamiento y suelen ser más fáciles y rápidos de obtener, aunque tales préstamos pueden poner en peligro las relaciones personales más importantes del emprendedor.
3. Entidades financieras no bancarias: algunas de ellas especializadas en MYPE, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo otorgado suele ser menor, con un plazo menor, y un mayor costo o tasa de interés.

#### **2.2.3.4 Clasificación de las fuentes de financiamiento**

Cuando un empresario opta por solicitar financiamiento, lo primero que decide es de que fuente lo obtendrá: interna o externa; debido a que cada una le ofrece el monto con diferentes características, debiendo analizar el más conveniente según el desarrollo de la empresa; o también en algunas ocasiones es la entidad financiera la que no accede a brindar algún crédito al empresario por no cumplir con el perfil exigido, según políticas de la propia entidad.

Según Aching (s/f), las fuentes de financiamiento se clasifican en:

1. Fuentes Internas: son las generadas dentro de la empresa producto de sus operaciones y su promoción, entre éstas están:

- ✓ Aportaciones de los socios: conformado por las aportaciones de los socios en el momento de la constitución de la sociedad o nuevas aportaciones.
- ✓ Utilidades Reinvertidas: para esto los socios acuerdan no repartir las utilidades los primeros años, para así poder invertir en la empresa.
- ✓ Depreciaciones y Amortizaciones: consiste en que las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo las utilidades.
- ✓ Incremento de Pasivos acumulados: los generados íntegramente por la empresa.
- ✓ Venta de activos (desinversiones): orientado a la venta de terrenos, maquinaria en curso.

2. Fuentes Externas: lo conforman las terceras personas como:

- ✓ Proveedores: se genera mediante la compra de bienes y servicios en los que la empresa usa sus operaciones a corto y largo plazo. Este debe analizarse con detenimiento para determinar los costos reales teniendo en cuenta descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones.
- ✓ Créditos Bancarios: las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y largo plazo.

### 2.2.3.5 Financiamiento a corto y largo plazo

Un aspecto importante a tener en cuenta al momento de solicitar financiamiento es evaluar el tiempo de recuperación de la inversión que se hará a la empresa, con el fin de determinar el plazo en el cual se puede hacer cargo de esta obligación. El empresario debe tener claro en cuanto tiempo podrá cumplir con el pago del monto que recibirá para financiar sus actividades, teniendo en cuenta que mientras más tiempo se demore en cumplir más será el interés que deberá pagar por el servicio, por lo cual se hace indispensable un análisis detallado.

- ✓ El financiamiento a corto plazo se da durante un período de un año, debido a que la financiación se paga en un período más corto de tiempo, la tasa de interés o el costo de pedir dinero prestado es menor. (Ehrhardt & Brigham, 2007), está conformado por:
  - Crédito comercial: es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar.
  - Crédito bancario: es un tipo de financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
  - Factoring: consiste en la venta de cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros.
  
- ✓ El financiamiento a largo plazo, tiene una duración de más de 3 años. Tienen una tasa de interés más alta debido a la cantidad de tiempo que se necesita para financiar el préstamo y retribuir el capital, (Ketelhöhn, Marín, & Montiel, 2004), está conformado por:
  - Préstamos a mediano o largo plazo

- Hipoteca: es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- Emisión de Acciones: es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- Emisión de 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 y la empresa, a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

### **2.2.3.6 Instituciones que otorgan financiamiento**

Actualmente existen diversas instituciones dedicadas a las micro finanzas en nuestro país, algunas con políticas para propiciar el impulso de la actividad emprendedora, el empresario debe informarse cuál es la que se ajusta a sus necesidades y le ofrece mayores facilidades. Muchas veces se hace complicado por las exigencias de cada entidad, sin embargo es necesario buscar cuál es la que ofrece el producto financiero que la empresa necesita.

En Perú, la Ley de Banca contempla la existencia de Instituciones de Micro Finanzas (IMF) que tienen como grupo objetivo a las MYPE, éstas se dividen en tres grupos:

1. Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), que son empresas de propiedad de municipalidades, que financian principalmente a las MYPE, el 55% de sus utilidades deben ser reinvertidas por Ley y los dividendos destinados a obras sociales de su zona.
2. Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), que son empresas privadas, que financian principalmente a las MYPE en zonas rurales.
3. Las empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), que son empresas que buscan promover el desarrollo económico y social de los sectores sin acceso al crédito formal. Muchas son constituidas a partir de ONG crediticias que ingresaron al sistema financiero por incentivos tributarios y reguladoras. No están autorizadas a captar depósitos del público.

El sistema de microfinanzas ha sido uno de los sistemas de promoción a la MYPE que ha tenido más éxito en el Perú. Antes de su reconocimiento por la Ley de Bancos, estas instituciones no manejaban más de 300 millones de dólares al año. En la actualidad sin embargo, tienen unas 500 oficinas a nivel nacional, alrededor de 10 mil personas laborando en ellas y 1 millón de clientes. Manejan un monto superior a 2 mil millones de dólares al año, que explica la mitad del mercado de crédito a las MYPE y de hecho prestan mejores indicadores que la banca múltiple en cuanto a liquidez, morosidad y rentabilidad. (Chacaltana, 2009, p.43)

### **2.2.3.7 Tipos de interés de los préstamos**

Al solicitar financiamiento el empresario es consciente que tendrá que pagar un monto de interés por el servicio prestado, sin embargo para todos no siempre es el mismo, ya que este es calculado según algunos aspectos determinados por la fuente de la cual recibió el financiamiento.

Según Bello (2007) se conoce que existen diversas formas de amortizar un préstamo estas dependerán de la periodicidad en el pago de las cuotas y de la variación del importe en el tiempo. Lo más común es que el pago de los créditos se de en cuotas constantes, que es producto de la suma de una parte del capital y una parte de los intereses, sin embargo existen 2 tipos de interés:

- ✓ Tasa de interés efectiva: se paga o se recibe por un préstamo o un ahorro cuando no se retiran los intereses, se asimila a un interés compuesto. Esta tasa es una medida que permite comparar las tasas de interés nominales anuales bajo diferentes modalidades de pago, ya que generalmente se parte una tasa efectiva para establecer la tasa nominal que se pagara o recibirá.
- ✓ Tasa de Interés nominal: es aquella que se paga por un préstamo o una cuenta de ahorros y no se suma al capital, es expresada en términos anuales con una frecuencia de tiempo de pago.

### **2.2.3.8 Medidas para el acceso al financiamiento de la MYPE**

Debido a la realidad que enfrentan las micro y pequeñas empresas el Estado se ha dado la tarea de tomar algunas medidas para facilitar el acceso al financiamiento, principalmente en los inicios ya que es aquí donde los empresarios buscan quienes apoyen sus ideas de negocio para ponerlas en marcha y se encuentran

con un entorno en la que es difícil que confíen en ellos si no tienen historial crediticio o un negocio ya constituido; esto se da para impulsar la actividad emprendedora y el crecimiento de las micro empresas en el país.

Como indica Basombrío (2005), el estado busca aportar al crecimiento de las micro y pequeñas empresas, debido a los aportes a la economía peruana, es así que como medida de apoyo crea la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE); que tiene como objetivo incrementar el empleo sostenible, productividad y rentabilidad; y por otro lado apoyar los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacional, regionales y locales; así mismo, establecer un marco legal e incentivar la inversión privada, promoviendo y generando una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE.

Por otro lado en este se estipula un reglamento que desarrolla las normas previstas en la LEY de MYPE referidas al financiamiento de las mismas, con el objetivo de que se les facilite el acceso a los recursos financieros. Las más importantes se describen a continuación:

- ✓ El artículo 21 del Reglamento subraya que el Estado, a través de COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario, suscribirán convenios con los intermediarios del mercado financiero y de capitales con el fin de canalizar los recursos obtenidos de fondos hacia las MYPE.
- ✓ Por otro lado, el artículo 22 del Reglamento estipula que el Estado promueve el acceso al crédito a las MYPE, en especial de aquellas

instituciones dedicadas al micro finanzas; y que la SBS deberá definirle los parámetros para que las que no son supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financiero.

- ✓ El artículo 23 del Reglamento asigna a COFIDE las funciones de: crear un registro, certificar, coordinar y efectuar el seguimiento de actividades de las empresas de promoción, inversión y asesoría de las MYPE, que no se encuentran reguladas por la SBS o por la CONASEV con miras a su mejor funcionamiento; diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros que facilite la intermediación de las MYPE; y adoptar las medidas técnicas legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol en beneficio de éstas empresas.

#### **2.2.3.9 Pasos para el acceso al financiamiento de la MYPE**

Cuando un empresario tiene claro que su empresa se encuentra en la necesidad de recibir financiamiento para funcionar o seguir creciendo, se da origen a otros aspectos importantes como: definir para que será usado el recurso monetario que recibirá, de donde lo obtendrá, en cuanto tiempo la empresa cumplirá con el pago de sus obligaciones, como será la devolución del dinero, etc.

Kantis & Drucaroff (2011), cuando la MYPE solicita financiamiento es importante tener en cuenta algunos pasos, que permitirá ahorrar tiempos y acortar los caminos:

1. Identifica la necesidad de financiamiento (ya sea para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.).



2. Buscar entre las instituciones financieras especializadas en brindar crédito para la micro y pequeña empresa, ya sea: bancos, financieras, Edpyme, etc., información sobre de los productos que ofrecen.
3. Buscar los montos de la cuota a pagar, según el plazo que mejor convenga ya sea pagos mensuales, trimestrales, semestrales, etc. Además de la tasa de interés a pagar por el crédito a obtener.

#### **2.2.3.10 Restricciones financieras en la MYPE**

Cuando un empresario solicita financiamiento de acuerdo a las características y circunstancias en las que acude, es posible que se encuentre con restricciones que dificultan el acceso al mismo, esto tomando en cuentas las exigencias de las fuentes de financiamiento y posibilidades del empresario de hacer frente a las mismas.

Las microfinanzas en el Perú son consideradas actualmente como un ejemplo de acceso crediticio para las micro y pequeñas a escala internacional; sin embargo, a pesar de esto, solo un 20% de estas unidades productivas en nuestro país puede acceder a un financiamiento formal, lo que pone de manifiesto la necesidad de trabajar más profundamente en esta cobertura. Algunos estudios muestran que el 60% de la MYPE que no acceden a una fuente de financiamiento formal acuden a los informales, entiéndase por estos a prestamistas conocidos, usureros o incluso los propios familiares, pagando tasas de intereses muy elevadas; sin embargo a pesar de todas estas características el crédito informal, con tasas de interés, hasta 10 veces más altas, continúa siendo la principal fuente de financiamiento para las micro y pequeñas empresas. Por otro lado se debe tener en cuenta que el endeudamiento dependerá del tamaño de la empresa, estudios han puesto de manifiesto la dificultad

del acceso al financiamiento, especialmente el externo y a largo plazo para las empresas de menores dimensiones, esta dificultad viene observada no sólo en forma de racionamiento, sino también en forma de costo adicional del capital. Muchas son las causas que han servido para explicar esta desventaja del acceso a la financiación como por ejemplo: riesgo económico, asimetrías informativas, riesgo moral, selección adversa, costes de transacción, etc. Es así que se vuelve indispensable el fomento de diversos instrumentos financieros de acuerdo a las características y necesidades de la MYPE, que como hemos visto son diversas. (Matínez, 2005, p.44).

## **2.2.4 Rentabilidad**

### **2.2.4.1 La Rentabilidad en una empresa**

La rentabilidad puede ser entendida principalmente como el resultado económico producto de la administración de una serie de recursos que busca obtener algunos resultados. Las empresas que son creadas con fines de lucro buscan generar utilidades o ganancias producto de realizar alguna inversión.

La rentabilidad es en principio, sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio o lucro. Presume la realización de negocios con márgenes positivos; implica que en el largo plazo, el dinero que entra en la empresa es mayor que el dinero que sale de la misma. Es un elemento que puede ser utilizado en una operación económica en la que hacemos uso de distintos recursos con el objetivo de obtener algún resultado. Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Sin embargo lo correcto al momento de evaluar la rentabilidad de una empresa es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o

beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos. (Faga & Ramos, 2006, p.14).

#### **2.2.4.2 Importancia de la rentabilidad empresarial**

La importancia de la rentabilidad empresarial radica en que permitirá tener una visión clara de las decisiones a tomar en la empresa, determinará el rumbo de la misma y así cumplirá con el objetivo principal que es generar utilidades.

Según Aguiar (2006), la rentabilidad empresarial es una medida de la eficiencia con que la empresa gestiona los recursos económicos y financieros a su disposición, puede definirse como la relación entre los resultados obtenidos y la inversión realizada. Toda empresa analiza la situación en la que se encuentra, buscando tener beneficios y estabilidad económica, fijándose objetivos basados en obtener un mayor crecimiento y solvencia económica.

Así, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación de la rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- ✓ Análisis de la rentabilidad, mediante la comparación de los ingresos y egresos.
- ✓ Análisis de la solvencia, orientado a determinar el nivel que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones financieras adquiridas, estableciendo la capacidad de devolución que posee.

- ✓ Análisis de la estructura financiera, mediante este se puede determinar la solvencia de la empresa, con este análisis se puede tener la rentabilidad de la empresa y las medidas que se tomar en el futuro.

### **2.2.4.3 Teorías de rentabilidad de las MYPE**

Según Brun & Moreno (2008); la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

1. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz: avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. Esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. El inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.
2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe (1963): surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor

que, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

#### **2.2.4.4 Tipos de rentabilidad**

Rentabilidad es sin duda uno de los objetivos principales de las empresas, puesto que lo que busca un empresario con la creación de su propio negocio es generar ingresos y que estos sean mayores a los gastos incurridos en el funcionamiento de la misma. Cada una de las empresas según sus características y las políticas que quienes las dirigen miden la rentabilidad según algunos tipos.

Es así que, Eslava (2003) distingue dos tipos de rentabilidad:

1. Rentabilidad económica: tasa con la que la empresa remunera la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizados en su explotación; pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios.

Es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado

por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés return on investments, rentabilidad de las inversiones). Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. Esta rentabilidad económica puede compararse con el costo medio de la financiación. Si se cumple la siguiente condición: Rentabilidad económica > Costo medio de la financiación significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación.

2. Rentabilidad financiera: es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial). Pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa.

Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

#### **2.2.4.5 Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad**

Todos los empresarios están interesados en conocer si están dirigiendo bien las actividades de sus empresas, además saber si están generando los ingresos esperados o proyecto en el momento de la constitución; es así que surge la necesidad de analizar la situación financiera de la empresa para lo cual emplean como

instrumento los indicadores de rentabilidad; los mismos que son elegidos dependiendo el rubro de la empresa determinando el más conveniente para medir la rentabilidad de cada una.

Para medir la rentabilidad en una empresa se debe tener en cuenta una serie de aspectos importantes, así que se puede elaborar ratios o indicadores. Según Horne & John (2010) tenemos:

1. Las magnitudes del resultado del cálculo de la rentabilidad debe poder ser expresada en forma monetaria.
2. Se debe buscar que exista una relación entre los recursos o inversión y el excedente o resultado, para que posteriormente puedan ser comparados y analizados.
3. Para la determinación del monto de los recursos que fueron invertidos deberá tenerse en cuenta el promedio del periodo, esto para obtener una variable flujo, que permita realizar comparaciones con otros periodos, sobre inversiones, beneficios y resultados, determinando si se están tomando las medidas adecuadas para influir en la rentabilidad de la empresa.
4. Además es necesario tener claro el periodo al que se refiere la medición de la rentabilidad de la empresa, que en su mayoría es el ejercicio contable; ya que si se realiza por cortos periodos o se determina mal se puede cometer errores en el cálculo.

#### **2.2.4.6 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial**

Se hace necesario tener en claro cuál es el nivel de rentabilidad empresarial que genera una empresa, siendo fundamental para el empresario, las decisiones que se tomen, ya que de esto dependerá la vigencia de la misma, es decir, teniendo definido el nivel de reantabilidad empresarial se puede definir el futuro de la empresa.

De Los Ríos (2001), un indicador puede determinar los resultados y la inversión de una empresa, sin embargo para estudiar la rentabilidad de una empresa existen dos niveles:

- ✓ El primer nivel hace referencia al análisis conocido como la rentabilidad económica o del activo; que se orienta al resultado conocido antes de intereses, contemplando la totalidad de capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta el origen, por lo que representa, desde, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- ✓ El segundo nivel, se conoce como la rentabilidad financiera, en el que se maneja un resultado conocido ya previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, que a su vez representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación que existe entre ambos tipos de rentabilidad estará definida por el concepto conocido como “apalancamiento financiero”, que si se toma bajo un supuesto en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.



#### **2.2.4.7 Ratios de Rentabilidad**

Para que un empresario pueda determinar las ganancias producto del desarrollo de las actividades de su empresa es necesario emplear algunos medios, por ejemplo, el uso de ratios, que no son más que indicadores cuyo objetivo es comprobar si la empresa genera los ingresos necesarios para cubrir sus gastos.

Se puede analizar la rentabilidad de las empresas empleando ratios como lo indica Eslava (2013), siendo importante que las empresas se enfoquen en dos aspectos:

- ✓ La rentabilidad de la actividad de una empresa se mide por los ratios que compara los resultados obtenidos por la empresa y la cifra de negocios de la misma. Se trata, por tanto, del ratio de margen bruto que indica que el resultado de explotación obtenido por cada unidad monetaria de venta neta, antes de deducir gastos financieros, los impuestos y los resultados extraordinarios
- ✓ La rentabilidad del capital invertido se calcula comparando el beneficio generado por la actividad empresarial con los recursos utilizados para conseguirlo. Se estudian dos indicadores de rentabilidad: la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. Por un lado la rentabilidad financiera refleja el rendimiento de los fondos propios, mientras la rentabilidad económica expresa el rendimiento de todo el capital utilizado, es decir, la rentabilidad del activo total. Ambas representan una medida importante de la eficiencia de la empresa en la utilización del capital invertido, tanto por los accionistas como por los acreedores. La

rentabilidad financiera corresponde al término ROE (return on equity), y la rentabilidad económica equivale al término ROA (return on assets).

#### **2.2.4.8 Medidas para incrementar la rentabilidad**

La rentabilidad de una empresa está directamente relacionada con las ventas, que son las que generan ingresos mediante los cuales las empresas recuperan sus gastos y pueden determinar sus ganancias. Algunas de las medidas que pueden tomar las empresas para mejorar su rentabilidad:

- ✓ Disminuir los gastos generales: tiene por objeto reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible; la reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor; es decir, se puede generar el mismo beneficio con menos activos, eliminando activos sobrantes, logrando así ser más eficientes.
- ✓ Introducir nuevos productos: este punto orientado directamente a realizar estudios de mercado para cubrir necesidades insatisfechas, para lo cual es importante el empleo de las herramientas del marketing mix. Cuando se ha logrado identificar las necesidades se podrá dar origen a nuevos productos, los cuales serán más demandados por cubrir las exigencias actuales de los clientes.
- ✓ Rebajar los precios: la rebaja de precios en algunos productos es una estrategia para las empresas, puesto que buscan que los consumidores acudan a sus establecimientos, es además una manera de dar a conocer el resto de sus productos para que de esta forma la reducción del margen en un producto se puede ver compensada con la mejora en otros productos.
- ✓ Reducir los costes de personal: esta medida también se puede apoyar en una reducción de salarios o en una menor necesidad de personal para llevar a cabo las

actividades, teniendo en cuenta que el objetivo principal es la mejora de la empresa. Mayormente emplean esta medida empresas dedicadas a la producción, porque buscan la manera de reducir procesos y con esto también el personal empleado para realizar estas actividades.

- ✓ Reducir los precios de compra: este punto está orientado a buscar el mejor proveedor aquel que ofrezca el menor precio pero manteniendo la misma calidad de los productos.
- ✓ Reducir los stocks: se debe tener en cuenta que para las empresas es importante encontrar el equilibrio entre el stock y el nivel de ventas, para que pueda existir una rotación fluida de activos, y así impedir que la empresa incurra en costos de mantenimiento de inventarios.

El objetivo primordial de una empresa es maximizar los beneficios en el tiempo; dicho esto, se pensaría que la forma para conseguirlo es maximizando los ingresos, eliminando las ineficiencias, mejorando la productividad e implementando modernas formas de gerenciamiento. Sin embargo todos estos factores, no resultan suficientes para conseguir esta ventaja competitiva que nos diferencia del resto y nos permite obtener la máxima rentabilidad; ya que ésta depende de la estructura, del tipo de industria al que pertenece y del posicionamiento alcanzado frente a la competencia. Para poder desarrollar una estrategia competitiva es fundamental conocer varios factores: el promedio de la rentabilidad de la industria y de cada uno de los competidores dentro de ella; la estructura de esa industria a largo plazo; cuáles son las barreras existentes para entrar en el negocio, y cuán sensibles son los consumidores a las presiones de los precios. Cuando una empresa es capaz de integrar o complementar distintas actividades como la fuerza de ventas, el marketing y la

producción, será más difícil para la competencia imitarla. Se vuelve necesaria la implementación de una ventaja competitiva, que deriva de la forma en que las empresas organizan y llevan a cabo sus actividades directas; entendiéndose que las ventajas son las características que la empresa debe y puede desarrollar para obtener y/o reforzar una posición ventajosa frente a sus competidores. (Maqueda & Llaguno, 2010).

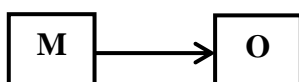
#### **2.2.4.9 Registro de compras y ventas en la MYPE**

Para el caso de las micro y pequeñas empresas en el Perú y según las modificaciones del Régimen Especial (RE) y Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) indicados por SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria), se establece que están obligadas a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas. Se ha establecido que ambos registros son libros auxiliares: por un lado el registro de compras será empleado para anotar las compras de bienes y servicios que constituyen la actividad principal del negocio y por otro lado, el registro de ventas utilizado para anotar de forma cronológica todos los comprobantes de pago que emita la empresa en el desarrollo de sus operaciones. Como se conoce entre las operaciones que realizan las empresas comerciales, las de compra – venta, son las más frecuentes y repetitivas, puesto que están orientadas a la actividad principal de la misma. Es así que se ha dispuesto la norma para llevar el control a detalle del comportamiento de estas actividades. (Alcarria, 2009, p.181)

### III. Metodología

#### 3.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración de este trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental; porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto natural; su diseño es:



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y rentabilidad.

La flecha es la relación o asociación

#### **Tipo de la investigación:**

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo, porque se recolectaron los datos en un sólo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de la MYPE en estudio.

Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio. La investigación puede servir de base para investigaciones que requieran un mayor nivel de oportunidad. (Ortiz B. Z., 2013)

### **Nivel de la investigación de la tesis:**

El nivel a utilizar es cuantitativo, detallando cantidades de fenómenos, situaciones, contextos y eventos que se manifiestan en una realidad, generalmente con ayuda de la estadística, mediante la cual se podrá generalizar los resultados.

El análisis cuantitativo (estadístico) es una herramienta útil respecto a la investigación de un problema, trabaja todos aquellos resultados desde la praxis cuantitativa, estudia los fenómenos de la naturaleza y de la sociedad a partir de la interpretación científica-conceptual tanto a nivel descriptivo como explicativo. (Restrepo, 2008, p.85)

## 3.2 Población y muestra

### 3.2.1 Población

Podemos decir que es el conjunto finito o infinito de elementos de los cuales se podrá obtener información. (Grande & Abascal, 2011)

En este trabajo de investigación la población estuvo formada por un total de 25 micro y pequeños empresarios propietarios y/o representantes legales de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, las mismas que se encuentran ubicadas en la ciudad de Sullana, periodo 2016. Esta información se obtuvo por medio de la página de SUNAT por consulta de empresas según la actividad económica. Se ha planteado como criterio de exclusión que la MYPE tenga Licencia de Funcionamiento, información que se obtuvo del área de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad Provincial de Sullana, mediante el acceso a la base de registro de licencias de funcionamiento otorgadas.

### 3.2.2 Muestra

El método de muestra por conveniencia, es una técnica de muestreo no probabilístico lo cual consiste en autoseleccionar las unidades de la muestra en forma arbitraria, según la disponibilidad del investigador, sin estar restringido en algún criterio que lo defina. Este método es una forma rápida de obtener una muestra, dentro sus características se destaca la comodidad y rapidez en la selección de la muestra. (Mejía, 2002)

En este trabajo de investigación se optó por elegir como muestra a 25 micro y pequeños empresarios propietarios y/o representantes legales de la MYPE dedicadas a la venta de repuestos para vehículos automotores ubicadas en la ciudad de Sullana. El juicio que se tomó en cuenta para determinarla es que corresponda al 100% de la población por tratarse de una población pequeña.

### 3.3 Definición y operacionalización de variables

#### 3.3.1 Operacionalización de variable – Financiamiento

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala de Medición	Instrumento
FINANCIAMIENTO	<p>El financiamiento es el acto de hacer uso del conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.</p> <p>Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo.</p> <p>(Hernández G. , 2006)</p>	Fuente	Interna	¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?	Si No	CUESTIONARIO
				¿De qué fuente recibió financiamiento?	Interna Externa	
			Externa	¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?	Banco C.M.A.C Otro	
		Crédito	Monto	¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?	0 - 4000 5000 - 8000 Más de 8000	
				Corto Largo	¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?	
			Efectiva Nominal		¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?	
				Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?	Banco Cajas Municipales	
			Utilidad	¿En qué empleó el financiamiento obtenido?	Compra de mercadería Compra de local Otro	
			Requisitos	Restricciones Financieras	¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?	
		¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?			Siempre Casi siempre Nunca	



### 3.3.2 Operacionalización de variable – Rentabilidad

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala de Medición	Instrumento
R E N T A B I L I D A D	Es la capacidad medida a través de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Su principal objetivo es mostrar el rendimiento o productividad del capital empleado en una actividad. (Faga & Ramos, 2006)	Inversión	Ganancia	¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?	Definitivamente si Desconoce Definitivamente no	C U E S T I O N A R I O
			Plazo	¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?	Corto plazo Largo plazo	
		Rendimiento	Beneficio	Actualmente su empresa ¿es rentable?	Definitivamente si Probablemente Desconoce Definitivamente no	
			Ventas Publicidad	¿Cuál considera que es el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa?	Incremento de ventas Aumento de variedad de productos y marcas Buena campaña publicitaria Otro	
			Ventas	¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?	Aumentó Se mantuvo Decreció	
			Beneficio	¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo, ni desacuerdo Totalmente en desacuerdo	
			Registro Compras y Ventas	¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?	Si No	
			Utilidad	Margen de utilidad	¿Cómo calificaría le rentabilidad de su empresa?	
		¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?			0 – 25% 25% - 50% Más de 50%	
		Medida para incrementar la rentabilidad		¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?	Si No	

### 3.4 Técnicas e instrumentos

#### 3.4.1 Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta, la misma que fue aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana.

La encuesta en resumen según Yuni & Urbano (2006) se puede definir como “la técnica de obtención de datos mediante la interrogación a sujetos que aportan información relativa al área de la realidad a estudiar”, dependen del contacto directo del investigador con todas aquellas personas que conforman la muestra, cuyas características son significativas para una investigación específica.

#### 3.4.2 Instrumentos

El cuestionario es aquel que contiene un conjunto de preguntas que se elaboran para conseguir información con algún objetivo concreto; es además la herramienta más frecuente para la realización de una encuesta; por lo cual se puede decir que tiene como finalidad obtener información de manera sistemática y ordenada de lo que las personas opinan, aprueban o desaprueban respecto al tema que es objeto de investigación. (García F. , 2004)

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cual permitió recoger los datos a partir de un conjunto de preguntas dirigidas a la muestra representativa de la población en estudio. El cuestionario constó de 20 preguntas distribuidas en dos partes, la primera conformada por 10 preguntas sobre si solicitaron financiamiento, de qué fuente, de qué entidad financiera, que monto, la

duración del préstamo, si tiene conocimiento de la tasa de interés pagada, si está informado de la entidad que ofrece interés más bajo, en qué empleo el financiamiento, si no recibió financiamiento cuál fue el motivo y si considera que los requisitos exigidos son los adecuados; la segunda y última parte consta de 10 preguntas referentes a la rentabilidad, si su empresa tiene los ingresos que proyectó al momento de constituirla, tiempo en el que recupera la inversión realizada, si su empresa actualmente es rentable, a qué motivo le atribuye el aumento de la rentabilidad en una empresa, cuál ha sido el comportamiento de las ventas en los dos últimos años, si considera que el financiamiento influye en la rentabilidad, si emplea algún libro de registros para tener control de sus ingresos y gastos, cómo calificaría la rentabilidad de su empresa, cuál es su margen de rentabilidad y si está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente.

### 3.5 Plan de análisis

Se puede decir que el plan de análisis es el aspecto más importante y definitivo para complementar un buen proyecto de investigación, puesto que considera pasos definitivos en las conclusiones del estudio. (Gómez, 2006)

Por tanto una vez obtenidos los datos recolectados producto de la aplicación del cuestionario a los propietarios y/o representantes legales de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana; para el análisis se hizo uso del análisis descriptivo; realizando un análisis categórico de tablas y gráficos de frecuencias simples, utilizando como soporte los siguientes programas informáticos: Microsoft Word y Microsoft Excel; con el fin de agrupar los datos de forma que posteriormente sea posible interpretarlos y llegar a conclusiones.

### 3.6 Matriz de consistencia

<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>				
<b>“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”</b>				
<b>Problema</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Variables</b>	<b>Metodología</b>
¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, de la ciudad de Sullana, año 2016?	Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de repuestos de vehículos automotores de la ciudad de Sullana, año 2016.	Determinar la fuente de financiamiento de MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores de la ciudad de Sullana, año 2016.	<b>Variable independiente 1:</b> Financiamiento	<b>Tipos de investigación:</b> Cuantitativa
		Detallar las características del crédito recibido por la MYPE de la ciudad de Sullana, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016.		
		Establecer las cualidades de los requisitos exigidos para acceder al financiamiento de la MYPE de Sullana dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016.		<b>Nivel de investigación:</b> No experimental – descriptiva.
		Definir el plazo en el que recuperan la inversión que realizan la MYPE de la ciudad de Sullana, dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016.	<b>Universo o población:</b> 25 MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana.	
		Especificar los motivos por los que aumenta la rentabilidad de la MYPE de Sullana dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores, año 2016.		
		Determinar cuál es el margen de rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016.		

### 3.7 Principios éticos

La ética es “la parte de la filosofía que trata de la moral y de las obligaciones del hombre”, los principios éticos son directrices para regular la conducta moral; responden no solo a la necesidad de la moral de “adecuarse a los diversos contextos culturales”, sino también a las exigencias que se derivan de un nuevo punto de partida, de un nuevo lenguaje, de un nuevo método dentro de la ética para expresar mejor la verdad. En cuanto a su aplicación en el desarrollo de los trabajos de investigación está presente en todo el desarrollo, generalmente en todos los casos se trata de hacer prevalecer los derechos de las personas, basados principalmente en el respeto y la justicia (Buendía & Berrocal, 2001).

La investigación se desarrolló teniendo en cuenta pautas orientadas a la aplicación de los siguientes principios éticos:

- ✓ Respeto; para garantizar una armoniosa interacción social durante todo el trabajo con énfasis a la parte de campo, donde se tendrá que aplicar el cuestionario a los representantes legales de la MYE. Implica también ser tolerante con quien no piensa de la misma forma, que no comparte los mismos intereses; así mismo el respeto a la diversidad de ideas y opiniones.
- ✓ Integridad; orientado al correcto desarrollo del proceso de investigación, aquí se evidencia el comportamiento, las ideas, los pensamientos, los mismos que condicionan la forma de actuar de cada individuo.
- ✓ Confidencialidad; orientado a mantener estrecha y absoluta reserva sobre toda la información relativa a la empresa y los procedimientos desarrollados en el trabajo; garantizando el empleo de los resultados.

## IV. RESULTADOS

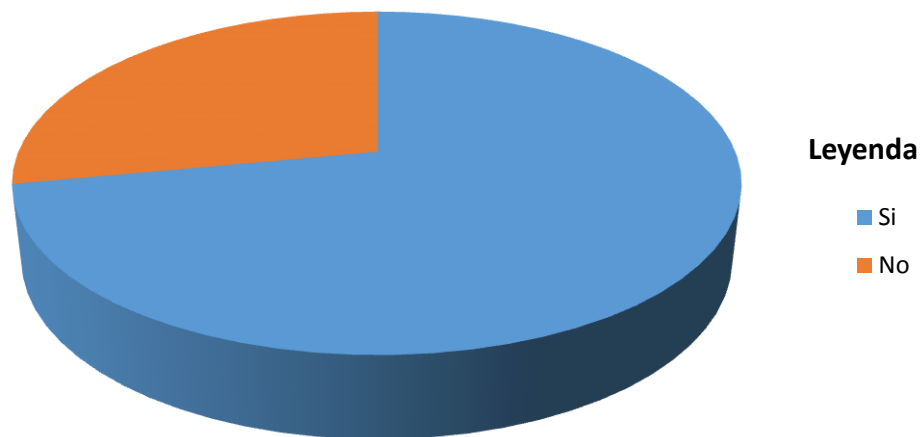
### 4.1 Resultados

#### FINANCIAMIENTO

**Tabla 1:** ¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?

Alternativa	Cantidad	%
Si	18	72
No	7	28
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 1:** Gráfico pastel sobre si la empresa solicitó financiamiento.

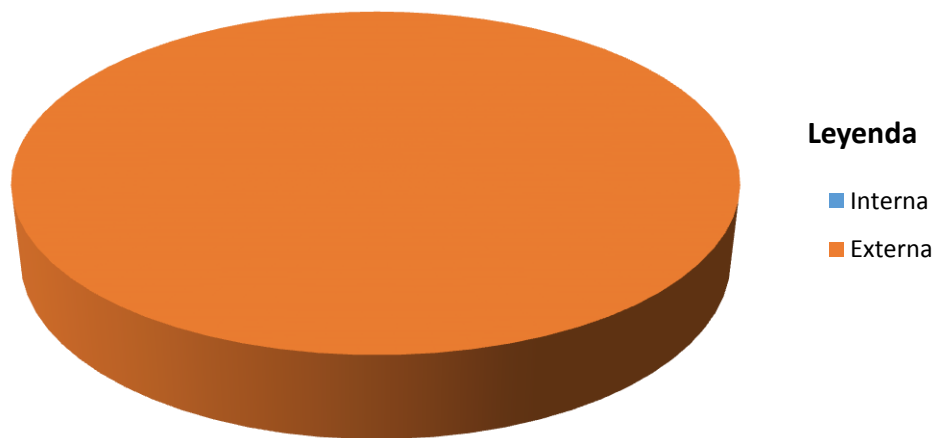
#### INTERPRETACIÓN:

Del 100 % de la MYPE en estudio, el 72% manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, mientras que solo un 7% indico no haber solicitado.

**Tabla 2:** ¿De qué fuente recibió financiamiento?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Interna	0	0
Externa	18	100
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 2:** Gráfico pastel sobre la fuente de la que recibió financiamiento.

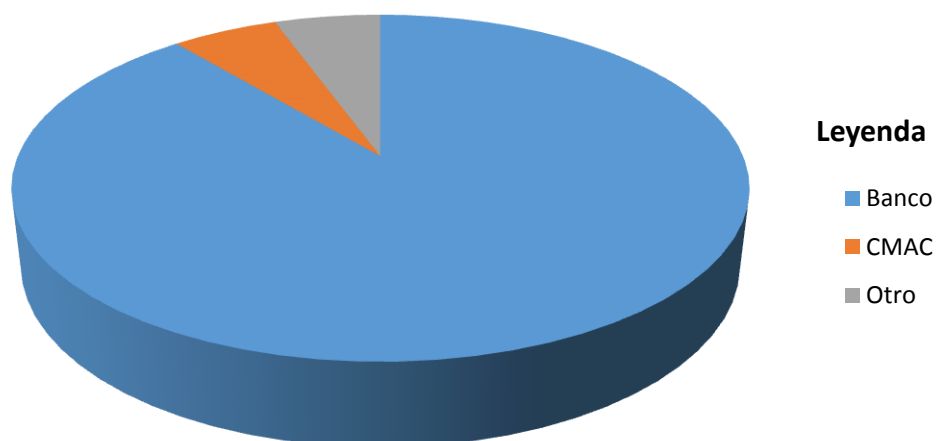
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 100% indicó que lo obtuvo de una fuente de financiamiento externa, por lo cual ninguno recibe de fuentes de financiamiento internas.

**Tabla 3:** ¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?

Alternativa	Cantidad	%
Banco	16	90
C.M.A.C	1	5
Otro	1	5
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 3:** Gráfico pastel sobre la entidad financiera que le brindó financiamiento.

### INTERPRETACIÓN:

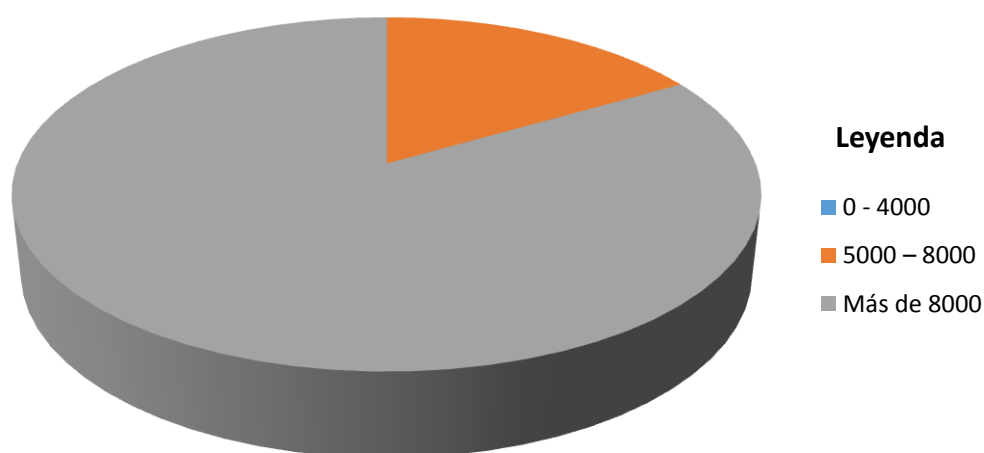
Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 90% lo obtuvo de un banco, 5% indicó que fue de una C.M.A.C, y para el 5% de otra entidad.



**Tabla 4:** ¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?

Alternativa	Cantidad	%
0 - 4000	0	0
5000 – 8000	3	17
Más de 8000	15	83
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 4:** Gráfico pastel sobre el monto que recibió como financiamiento.

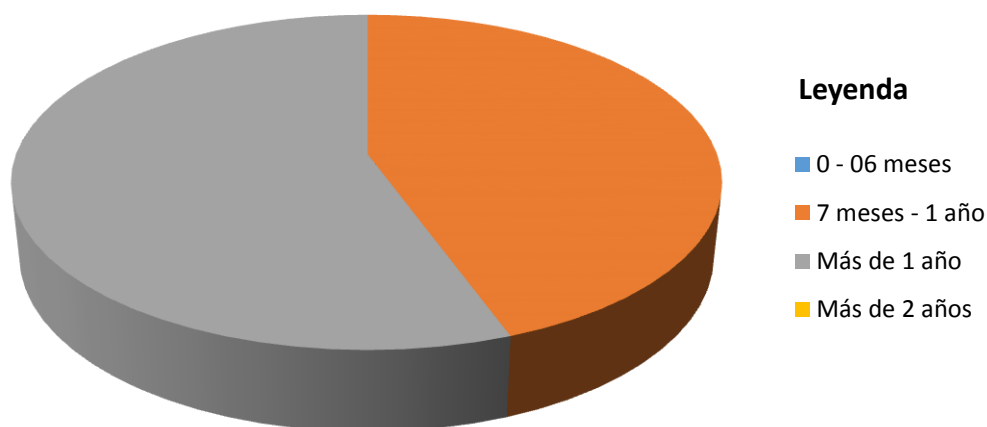
#### **INTERPRETACIÓN:**

Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 83% indicó que recibió un monto mayor a S/. 8,000, mientras que para un 17% el monto que recibió estuvo entre S/. 5,000 y S/. 8,000 y ninguno recibió financiamiento por montos entre S/. 0 y S/. 4,000.

**Tabla 5:** ¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?

Alternativa	Cantidad	%
0 - 06 meses	0	0
7 meses - 1 año	8	44
Más de 1 año	10	56
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 5:** Gráfico pastel sobre la duración del préstamo recibido.

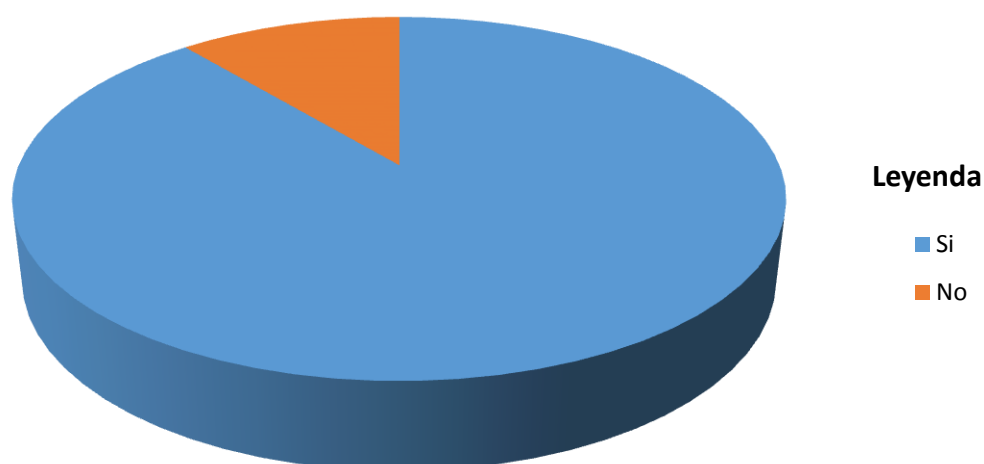
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 56% indicó que el préstamo tuvo una duración mayor a 1 año, mientras que para un 44% tuvo una duración entre 7 meses y 1 año y para ninguno tuvo una duración entre 0 y 06 meses.

**Tabla 6:** ¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?

Alternativa	Cantidad	%
Si	16	89
No	2	11
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 6:** Gráfico pastel sobre si tiene conocimiento de la tasa de interés que paga.

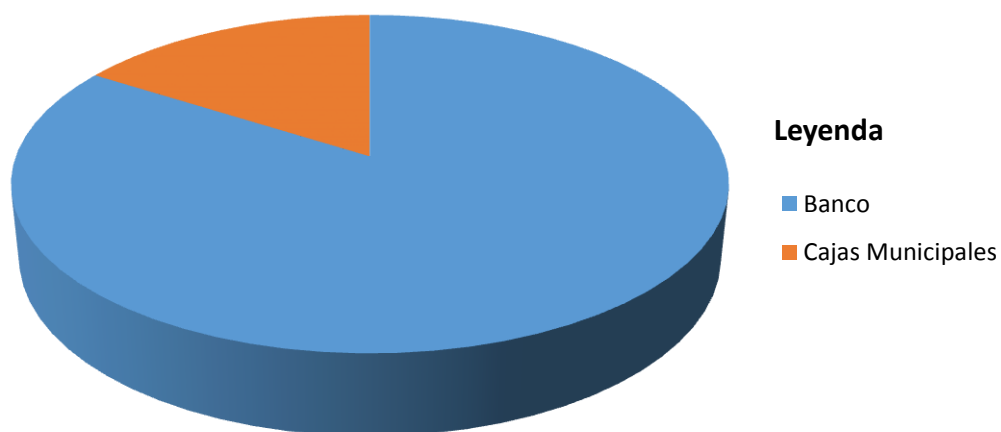
#### **INTERPRETACIÓN:**

Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 89% tiene conocimiento de la tasa de interés que paga, mientras que un 11% indicó no tener conocimiento.

**Tabla 7:** Según su criterio, al solicitar un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?

Alternativa	Cantidad	%
Banco	21	84
Cajas Municipales	4	16
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 7:** Gráfico pastel sobre según su criterio quien ofrece el interés más bajo.

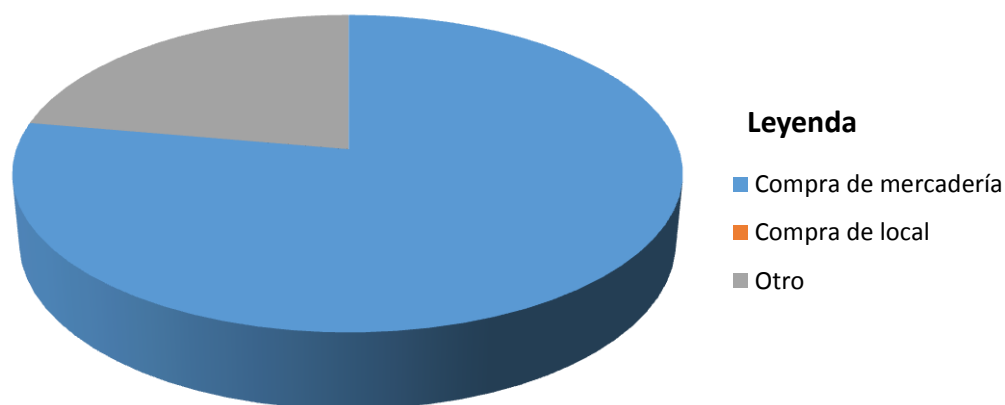
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, según su criterio el 84% indica que el banco es quién ofrece el interés más bajo, mientras que para un 16% son las Cajas Municipales.

**Tabla 8:** ¿En qué empleó el financiamiento obtenido?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Compra de mercadería	14	78
Compra de local	0	0
Otro	4	22
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 8:** Gráfico pastel sobre en qué empleo el financiamiento.

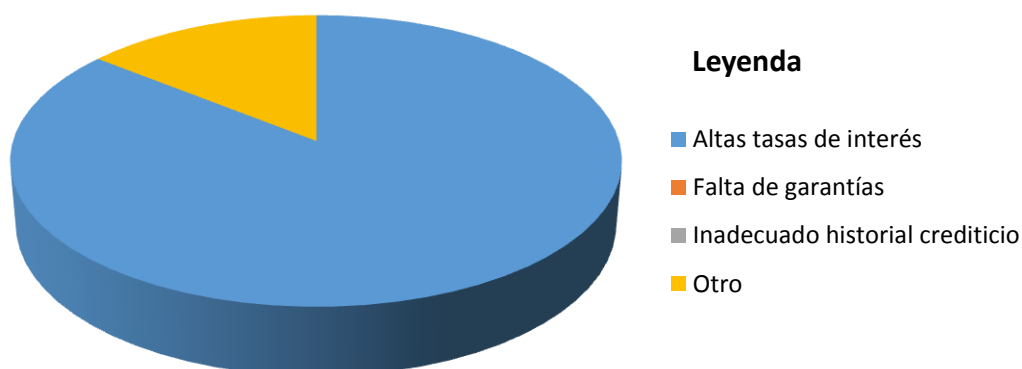
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 72 % de la MYPE en estudio que manifestó haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 78% indico haberlo empleado en compra de mercadería, un 22% lo empleo en otro, y ninguno indico haberlo empleado en compra de local.

**Tabla 9:** ¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Altas tasas de interés	6	86
Falta de garantías	0	0
Inadecuado historial crediticio	0	0
Otro	1	14
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 9:** Gráfico pastel sobre el motivo por el que no accedió al crédito.

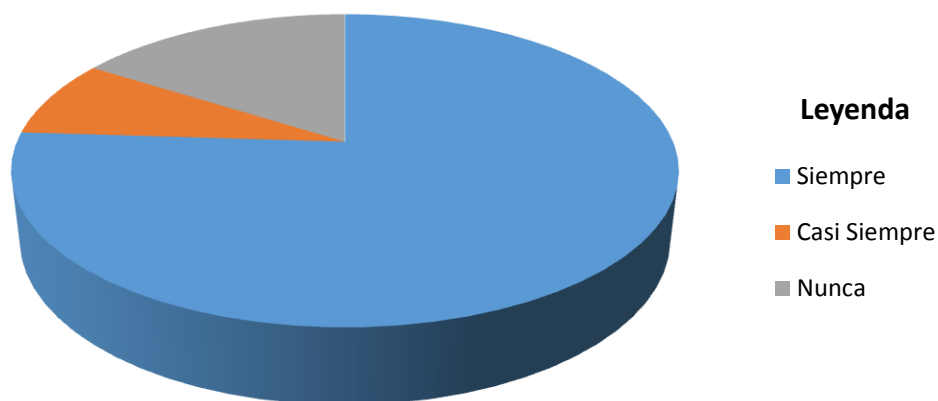
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 28 % de la MYPE en estudio que manifestó no haber solicitado financiamiento en los últimos años, el 86% indicó que no accedió a un crédito por las altas tasas de interés a pagar, mientras que para 14% se debió a otro motivo, y para ninguno se debió a falta de garantías o inadecuado historial crediticio.

**Tabla 10:** ¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?

Alternativa	Cantidad	%
Siempre	19	76
Casi siempre	2	8
Nunca	4	16
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 10:** Gráfico pastel sobre requisitos para acceder a financiamiento

### INTERPRETACIÓN:

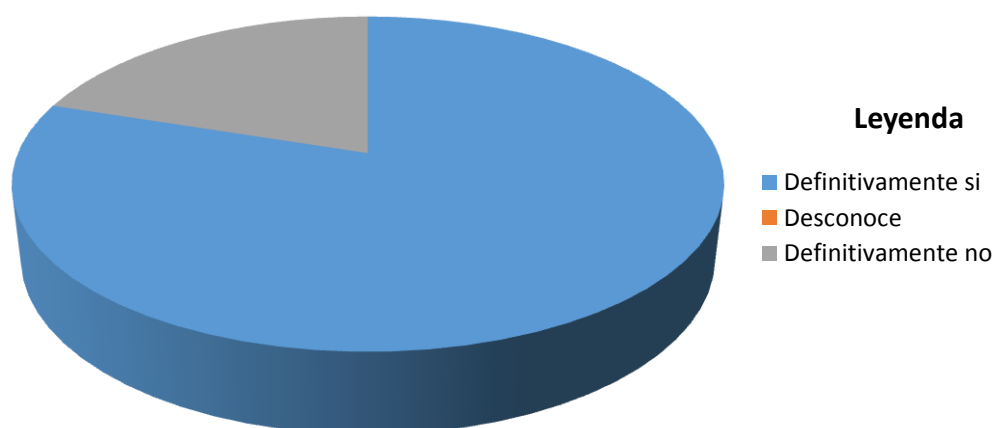
Del 100 % de la MYPE en estudio, el 76% considera que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a un crédito siempre son los adecuados, mientras que para un 16% casi siempre lo son y para un 8% nunca son los adecuados.

## RENTABILIDAD

**Tabla 11:** ¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de constituir su empresa?

Alternativa	Cantidad	%
Definitivamente si	20	80
Desconoce	0	0
Definitivamente no	5	20
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 11:** Gráfico pastel sobre si su empresa tiene los ingresos que proyectó.

### INTERPRETACIÓN:

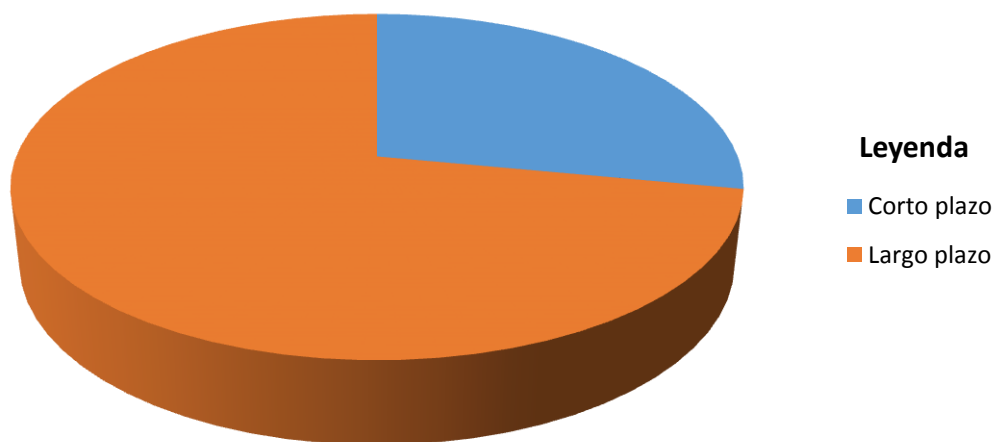
Del 100 % de la MYPE en estudio, el 80% considera que definitivamente si tiene los ingresos económicos que proyecto en el momento de constituir su empresa, mientras que un 20% indica que definitivamente no los tiene, ninguno manifestó desconocer.



**Tabla 12:** ¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Corto plazo	7	28
Largo plazo	18	72
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 12:** Gráfico pastel sobre el tiempo en el que recupera la inversión.

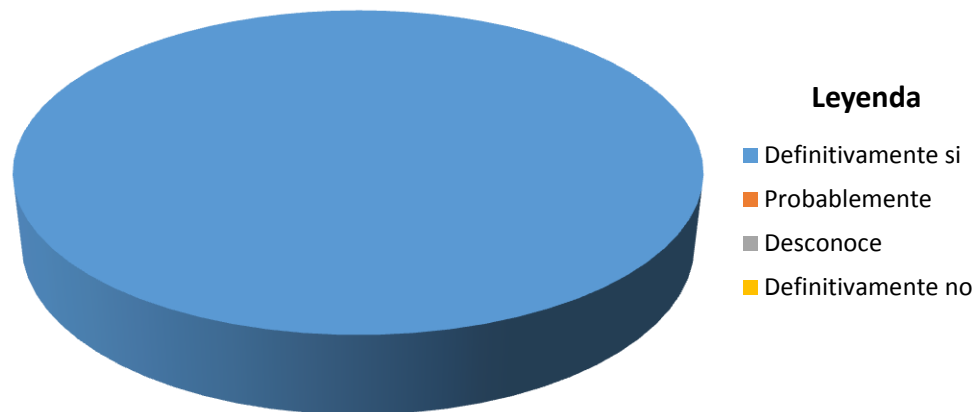
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, el 72% manifestó que la inversión que realiza es recuperada a largo plazo, mientras que el 28% indicó que es recuperada a corto plazo.

**Tabla 13:** Actualmente su empresa ¿es rentable?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Definitivamente si	25	100
Probablemente	0	0
Desconoce	0	0
Definitivamente no	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 13:** Gráfico pastel sobre si su empresa actualmente es rentable.

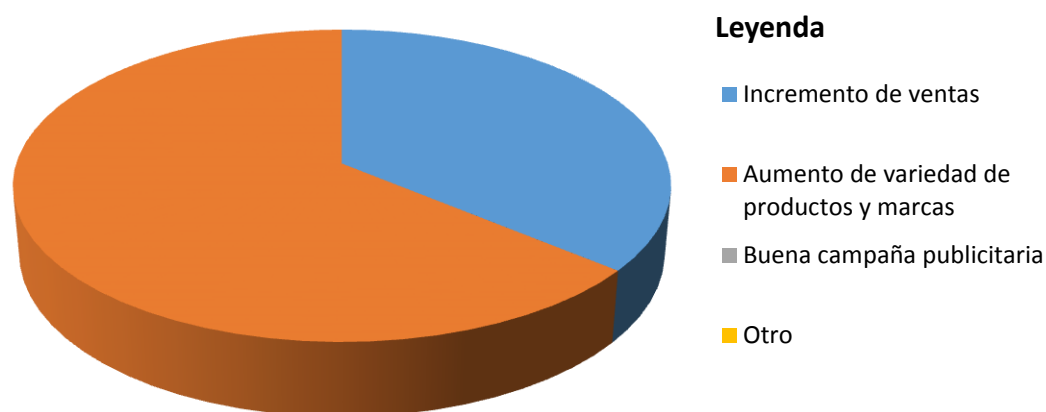
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, actualmente el 100% indica que definitivamente si con respecto a si su empresa es rentable, por lo cual ninguno indico que sea probablemente rentable, desconocer si es rentable o que definitivamente no es rentable.

**Tabla 14:** ¿Cuál considera que es el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa?

Alternativa	Cantidad	%
Incremento de ventas	9	36
Aumento de variedad de productos y marcas	16	64
Buena campaña publicitaria	0	0
Otro	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 14:** Gráfico pastel sobre el motivo por el que mejora la rentabilidad.

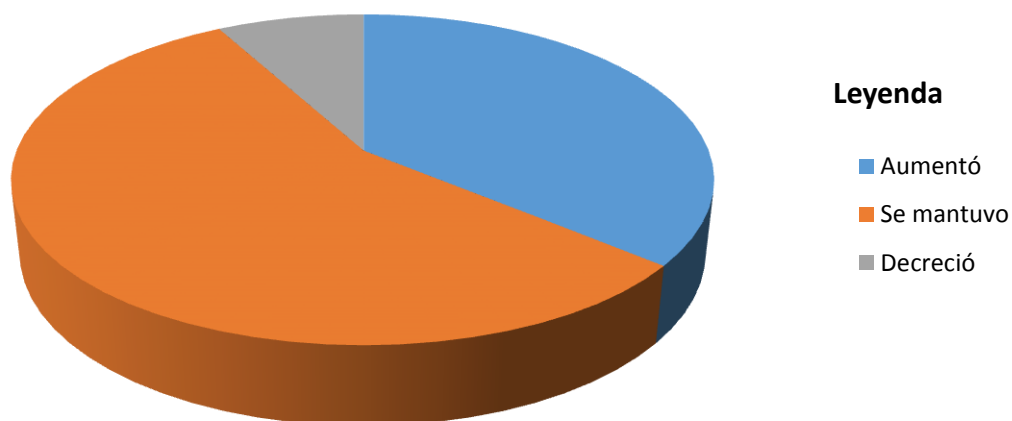
### INTERPRETACIÓN:

Del 100 % de la MYPE en estudio, el 64% considera que el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa es por aumento de variedad de productos y marcas, mientras que el 9% se debió al incremento de las ventas, ninguno indicó que se deba a una buena campaña publicitaria o a otro motivo.

**Tabla 15:** ¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?

Alternativa	Cantidad	%
Aumentó	9	36
Se mantuvo	14	56
Decreció	2	8
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 15:** Gráfico pastel sobre el comportamiento de las ventas de la empresa.

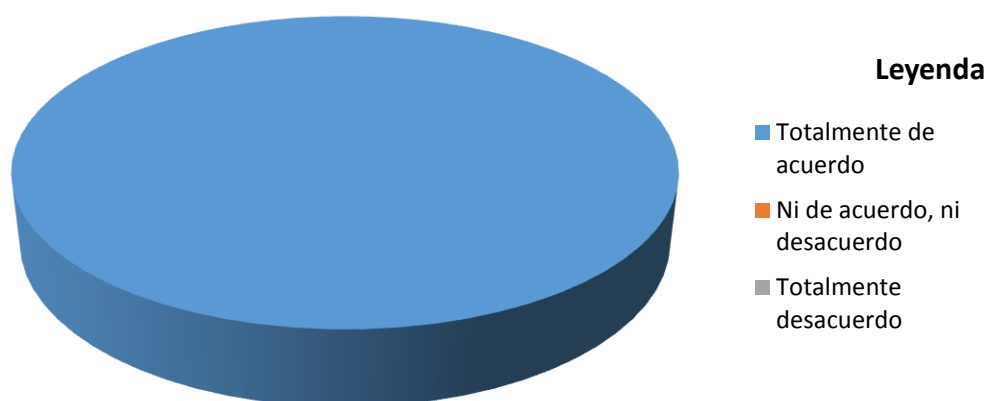
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, con respecto al comportamiento de sus ventas en los dos últimos años para el 56% se mantuvo, para el 36% aumentó, mientras que para un 8% decreció.

**Tabla 16:** ¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?

<b>Alternativa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	25	100
Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0
Totalmente desacuerdo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 16:** Gráfico pastel sobre si el financiamiento influye en la rentabilidad.

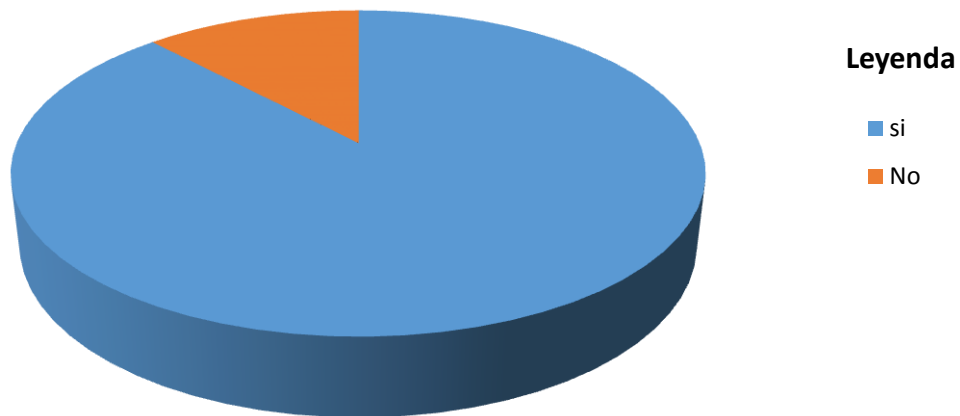
**INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, con respecto a si consideran que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa, el 100% está de acuerdo, ninguno indicó ni estar de acuerdo, ni desacuerdo; o estar totalmente en desacuerdo.

**Tabla 17:** ¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?

Alternativa	Cantidad	%
Si	22	88
No	3	12
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 17:** Gráfico pastel sobre si emplea libros adicionales de control.

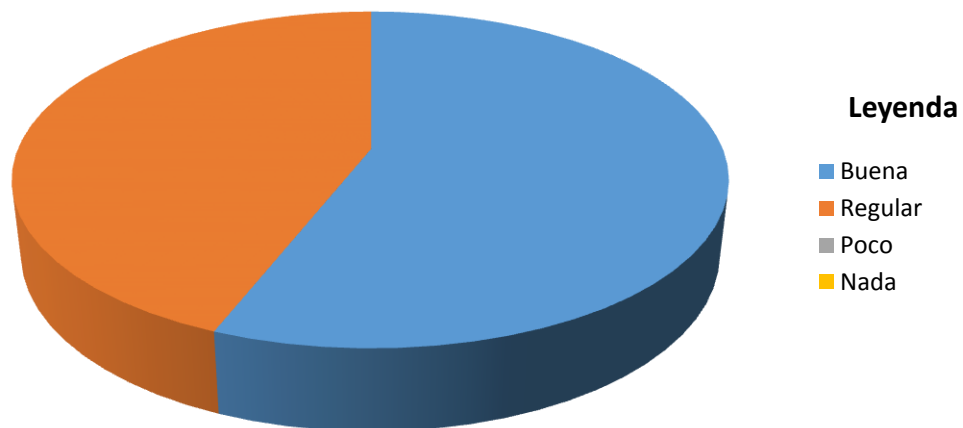
**INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, el 88% indico emplear libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos, mientras que el 12% indico no emplear libros adicionales.

**Tabla 18:** ¿Cómo calificaría la rentabilidad de su empresa?

Alternativa	Cantidad	%
Buena	14	56
Regular	11	44
Poco	0	0
Nada	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 18:** Gráfico pastel sobre si calcula el margen de rentabilidad.

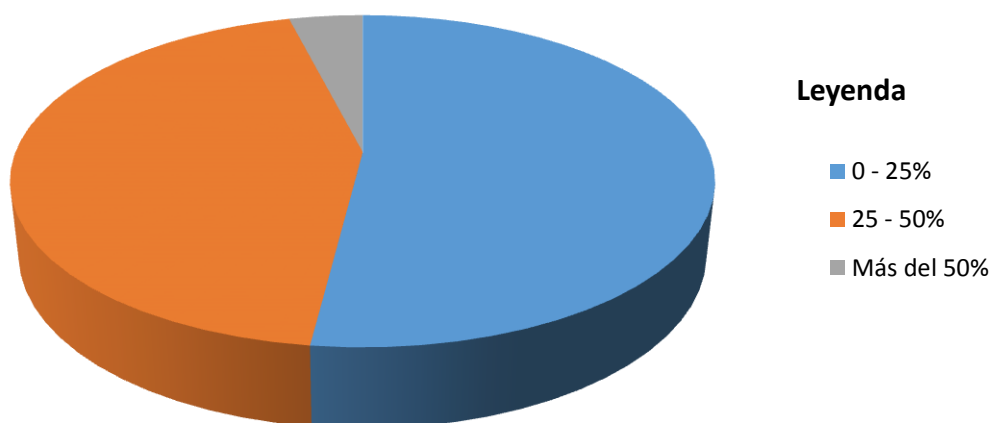
### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, el 56% califica como buena la rentabilidad de su empresa, mientras que un 44% la califica de regular y para ninguna es calificada como poco o nada.

**Tabla 19:** ¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?

Alternativa	Cantidad	%
0 - 25%	13	52
25 - 50%	11	44
Más del 50%	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 19:** Gráfico pastel sobre cuál es el margen de rentabilidad de la empresa.

### **INTERPRETACIÓN:**

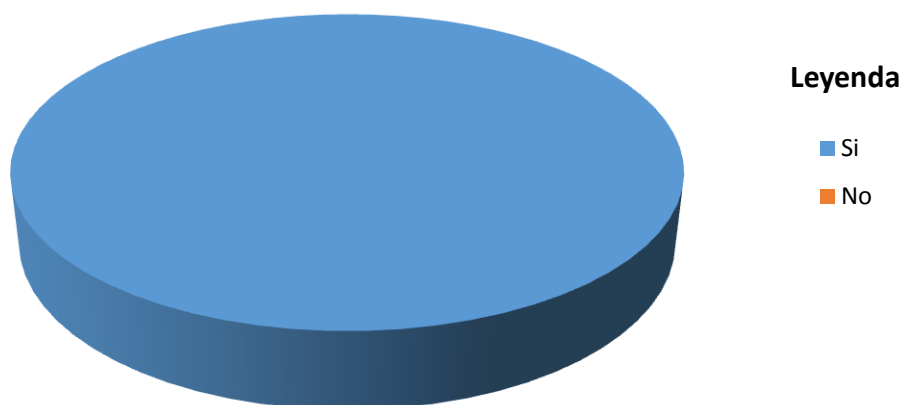
Del 100 % de la MYPE en estudio, el 52% indico tener un margen de rentabilidad entre un 0 – 25%, mientras que para un 44% el margen de rentabilidad se encuentra entre 25 – 50%, y solo un 4% indico que su margen de rentabilidad es más de 50%.



**Tabla 20:** ¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?

Alternativa	Cantidad	%
Si	25	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños de la MYPE del sector en estudio.



**Figura 20:** Gráfico pastel sobre medidas para aumentar la rentabilidad.

### **INTERPRETACIÓN:**

Del 100 % de la MYPE en estudio, con respecto a si está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente, la totalidad respondió que sí; por lo cual ninguno indicó no estar tomando medidas.

## 4.2 Análisis de resultados

### 4.2.1 Respecto al financiamiento:

- El 72% de la MYPE encuestadas solicitaron financiamiento en los últimos años, contra un 28% que no solicitaron ningún financiamiento (ver tabla 01), lo cual coincide con Tello (2014), ya que en su estudio concluye que la mayoría de las micro empresas solicitaron financiamiento con un 67%; con lo cual se manifiesta la necesidad de los micro empresarios de recibir apoyo en cuanto a financiamiento.
- El 100% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, lo recibieron de una fuente de financiamiento externa (ver tabla 02), lo cual coincide con los resultados de León (2013), ya que en su estudio concluyó que el 100% de los micro empresarios se financian con fondos de terceros, es decir una fuente de financiamiento externa.
- El 90% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, indicaron que la entidad financiera que se los otorgó fue un banco, mientras que para un 5% fue una C.M.A.C y para el 5% fue otra entidad (ver tabla 03), lo cual no coincide con Córdova (2014), ya que en su estudio concluye que el 80% de la MYPE se financian con Cajas Municipales.
- El 83% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, indicaron que el monto que recibieron fue más de S/. 8000, mientras que para un 17% el monto fue entre S/. 5000 y S/. 8000, (ver tabla 04), lo cual no coincide con los resultados obtenidos por Kong &

Moreno (2014), ya que indican que el 70% de los empresarios recibieron montos menores a S/. 5000.

- El 56% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, indicaron que la duración del préstamo que recibieron fue de más de 1 año, mientras que para el 44% fue entre 7 meses y 1 año, (ver tabla 05), lo cual coincide con Gómez (2014) quien en sus resultados obtuvo que el tiempo estimado para devolver el crédito sería a largo plazo, es decir mayor a un año, con un 44%.
- El 89% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, indicaron tener conocimiento de la tasa de interés que pagan, contra un 11% que manifestó no tener conocimiento, (ver tabla 06), lo cual no coincide con lo indicado por León (2013), quien concluyó que el 67% no precisa cuál es la tasa de interés que paga contra solo un 33% que si tiene conocimiento.
- El 84% de la MYPE encuestadas consideran que el banco es la entidad financiera que ofrece el interés más bajo, contra un 16% que indica que son las Cajas Municipales, (ver tabla 07), lo cual no coincide con los resultados encontrados por Azahar y Castillo (2006), quienes concluyen que para el 50% las tasas de interés exigidas por los bancos son altas siendo uno de los factores que obstaculizan el acceso al financiamiento.
- El 78% de la MYPE encuestadas que solicitaron financiamiento en los últimos años, indicaron que lo emplearon en compra de mercadería, y un 4% lo empleo en otro, (ver tabla 08), lo cual coincide con Kong y Moreno (2014) ya que en su estudio concluye que el principal motivo por

el que las micro empresas solicitan financiamiento es para destinarlo en capital de trabajo con un 45%.

- El 86% de la MYPE encuestadas que no accedió al crédito solicitado indico que se debió a las altas tasas de interés a pagar, contra un 14% que manifestó que fue por otro motivo, (ver tabla 09), lo cual coincide con Tello (2014), quien concluyó que el mayor obstáculo que tuvieron los micro empresarios para acceder al financiamiento fue la tasa de interés elevada con un 40%; por lo que se aprecia que un sector aún no está siendo atendida por las entidades financieras.
- El 76% de la MYPE encuestadas consideran que los requisitos exigidos a los micro empresarios para acceder al financiamiento casi siempre son los adecuados, mientras que un 16% considera que casi siempre son los adecuados, y contra el 8% para quienes nunca son los adecuados (ver tabla 10), lo cual coincide con Jara (2009), quien concluye que el 51 % de las empresas accedió al financiamiento por cumplir con los requisitos exigidos; sin embargo, se manifiesta que aún existen aspectos que deben mejorarse para potenciar el apoyo a las micro y pequeñas empresas.

#### **4.2.2 Respecto a la Rentabilidad**

- El 80% de la MYPE encuestadas indican que definitivamente si tienen los ingresos económicos que proyectaron en el momento de constituir su empresa, contra un 20% que considera que definitivamente no los tiene, (ver tabla 11); lo que coincide con Córdova (2014) quien concluye que cumplen con el objetivo de constitución que fue obtener ganancias.

- El 72% de la MYPE encuestadas indican que el tiempo en el que recuperan la inversión que realizan es a largo plazo, contra un 28% que considera que es a corto plazo, (ver tabla 12), lo que coincide con Kong & Moreno, quienes concluyen que los microempresarios recuperan inversión a largo plazo porque el financiamiento es obtenido para capital de trabajo en un 45%.
- El 100% de la MYPE encuestadas consideran que definitivamente si respecto a si actualmente su empresa es rentable, (ver tabla 13), lo cual coincide con Gómez (2014) quien en sus resultados concluye que la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas aumentó en los últimos dos años con un 62%.
- El 64% de la MYPE encuestadas consideran que el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa es por aumento de variedad de productos y marcas, contra un 36 % que se lo atribuye al incremento de las ventas, (ver tabla 14), lo cual indica que la mayoría de los microempresarios emplea sus créditos como capital de trabajo; lo cual no coincide con Castillo (2015) quien concluye que para el 85% de los encuestados la estrategia para aumentar la rentabilidad está dirigida a la eficiencia.
- El 56% de la MYPE encuestadas indican que el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años se mantuvo, para un 36 % aumentó, mientras que para un 8% decreció, (ver tabla 15); lo cual no coincide con León (2013) quien concluye que el 47% de las empresas aumentó sus ingresos en los últimos años.

- El 100% de la MYPE encuestadas consideran que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa, (ver tabla 16), lo cual no coincide con lo que indica León (2013), ya que en sus resultados solo un 60% indica que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa y un 30% no considera que el financiamiento influye en la rentabilidad.
- El 88% de la MYPE encuestadas emplean libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos, contra un 12% que no emplea, (ver tabla 17), lo que manifiesta que los micro empresarios en su mayoría se preocupan por el funcionamiento de su empresa.
- El 56% de la MYPE encuestadas califican como buena la rentabilidad de su empresa, mientras que un 44% la califica de regular (ver tabla 18), lo que coincide con Gómez (2014) quien concluye que el 62% de las empresas tiene rentabilidad la cual mejorado en los últimos años; lo cual indica que se preocupan por determinar si su empresa es rentable o no.
- El 52% de la MYPE encuestadas indican que su empresa tiene un margen de rentabilidad entre 0 – 25%, mientras para un 44 % es entre 25 – 50%, y solo un 4% indica que es más del 50%, (ver tabla 19); lo cual coincide con Castillo (2015), quien concluye que el 100 de las empresas en estudio son rentables.
- El 100% de la MYPE encuestadas indican que están tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente, (ver tabla 20), lo que coincide con Tello (2014), quien concluye que el 100% los empresarios solicitan financiamiento para poder desarrollar un plan de inversión buscando tener como resultado un incremento en sus utilidades.

## V. CONCLUSIONES

### 5.1 Respecto a financiamiento

- La mayoría de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, solicitó financiamiento en los últimos años, determinado que es recibido de una fuente de financiamiento externa, siendo un banco la entidad financiera que se los otorgó.
- Se detalla que las características del crédito que recibieron como financiamiento la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016 son las siguientes: se financian por montos mayores a S/. 8000, teniendo una duración de más de 1 año, además manifiestan tener conocimiento de la tasa de interés que pagan y lo emplearon en compra de mercadería.
- Con respecto a las cualidades de los requisitos del crédito solicitado como financiamiento de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, mediante la encuesta aplicada a los micro empresarios se puede concluir que los que no pudieron acceder a un crédito se debió a las altas tasas de interés a pagar; mientras que los que si accedieron al crédito en su mayoría consideran que los requisitos exigidos son los adecuados.

## 5.2 Respecto a la Rentabilidad

- Mediante la encuesta aplicada a los micro empresarios dueños y/o representantes de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, se puede concluir que la inversión que realizan es recuperada a largo plazo, además actualmente cuentan con los ingresos económicos proyectados al momento de constituir la empresa.
- Los motivos por los que aumenta la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, es el aumento de variedad de productos y marcas; además se encontró que actualmente todas son rentables, con respecto a las ventas éstas se mantuvieron durante los últimos dos años; así como indican llevar control de sus ingresos y egresos empleando libros adicionales de registro.
- Se determinó que los micro empresarios dueños y/o representantes de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, consideran como buena la rentabilidad que actualmente tiene su empresa, tienen un margen de rentabilidad entre 0 – 25%, además están tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente.



## Referencias bibliográficas

- Aching, C. (s/f). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*.
- Aguiar, I. (2006). *Finanzas Corporativas en la práctica*. Madrid: Delta.
- Alcarria, J. (2009). *Contabilidad Financiera I*. Universitat Jaume.
- Andina. (03 de Mayo de 2012). *Andina - Agencia Peruana de Noticias*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2016, de Andina- Agencia Peruana de Noticias: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>
- Azahar Lopez, S. A., & Castillo Dominguez, J. F. (2006). *"Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas en el Salvador"*. Tesis para optar el grado de Licenciado en Economía, Universidad Centroamericana "Jose Simeon Cañas", San Salvador. Obtenido de [http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/bf3a02\\_tesisdemanda-decreditobancarioapymes.pdf](http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/bf3a02_tesisdemanda-decreditobancarioapymes.pdf)
- Banco Central de Reserva del Perú. (Mayo de 2009). *Banco Central de Reserva del Perú*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de Banco Central de Reserva del Perú: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Banco de la República. (s.f.). *Banco de la República Actividad Cultural*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de Banco de la República Actividad Cultural : <http://www.banrepcultural.org/node/92119>
- Basombrío , C. (2005). Ley de Promoción de las MYPE. En C. Basombrío, *Activistas e intelectuales de la sociedad civil en la función pública en América Latina* (Primera ed., págs. 260-275). Lima, Perú: IEP Ediciones. Recuperado el 10 de agosto de 2014, de Informativo Caballero Bustamante: [www.caballerobustamante.com.pe](http://www.caballerobustamante.com.pe)
- Bello, G. (2007). *Conocer los productos y servicios bancarios*. Caracas: Texto C.A.

- Benavides, F. C. (2010). Gerenciando una MYPE. <http://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>. (P. Inversión, Entrevistador)
- Blogspot. (7 de Noviembre de 2007). *Blogspot*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de Blogspot: <http://lahistoriadelaautomovil.blogspot.pe/>
- Briceño, P. L. (2009). *Finanzas y Financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*". Nathan Associates Inc.
- Brun, X., & Moreno, M. (2008). *Análisis y selección de inversiones en los mercados financieros*. Barcelona: Bresca.
- Buendía , L., & Berrocal, E. (2001). *Repositorio Institucional de la Universidad de Huelva*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de Repositorio Institucional de la Universidad de Huelva: [http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/6606/Etica\\_de\\_la\\_investigacion\\_educativa.pdf?sequence=2](http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/6606/Etica_de_la_investigacion_educativa.pdf?sequence=2)
- Castillo Peña De Granda, E. T. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad en las MYPES de artesanía en Catacaos (Piura - 2013)*. Tesis para optar título de Licenciada en Administración , Universidad Los Ángeles de Chimbote , Piura .
- Chacaltana, J. (2009). *Magnitud y heterogeneidad: políticas de fomento del empleo juvenil y las micro y pequeñas empresas*. Santiago de Chile: Caecid. Recuperado el 12 de mayo de 2014, de Crecemype: <http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/articulo03.html>
- Chesta, B. (2012). *"Análisis de las diversas líneas de financiamiento y subsidios otorgados por el Gobierno Nacional y el Gobierno Santafesino a las PYMES de las provincia de Santa Fe durante el periodo 2007-2011"*. Tesina para Licenciatura en Ingeniería Comercial, Universidad Abierta Interamericana, Santa Fe. Obtenido de <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC108566.pdf>

- CODEMYPE. (Febrero de 2005). *Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo: [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan\\_mype/plan\\_mype.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf)
- Córdova Machacuay, G. E. (2014). *"La gestión financiera, el control interno y los tributos de las empresas del sector comercial, rubro venta de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, 2014"*. Tesis para optar el Título de Contador Público , Unjiversidad Católica Los Ángeles de Chimbote , Piura.
- De Los Ríos, S. (2001). *La convergencia empresarial en la Unión Europea* . Madrid : Lettergraf.
- Dirección Regional de la Producción. (13 de mayo de 2015). *Región Piura*. Recuperado el 25 de setiembre de 2016, de Región Piura: <http://drp.regionpiura.gob.pe/detalle.php?idpag=2&id=45&per=2015>
- Dirección Regional de Transportes y Comunicaciones San Martín . (s.f.). *Dirección Regional de Transportes y Comunicaciones San Martín* . Recuperado el 04 de Diciembre de 2016, de Dirección Regional de Transportes y Comunicaciones San Martín : [http://www.drtsanmartin.gob.pe/documentos/manual\\_conductor/cap06\\_clasificac\\_registro.pdf](http://www.drtsanmartin.gob.pe/documentos/manual_conductor/cap06_clasificac_registro.pdf)
- Duarte, F. (2007). Emprendimiento y crecimiento empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 40-51.
- Echecopar, G., Angelelli, P., Galleguillos , G., & Schorr, M. (Agosto de 2006). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Recuperado el 9 de agosto de 2016, de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/51112/Capital%20semilla%20para%20el%20financiamiento%20de%20las%20nuevas%20empresas.%20Avances%20y%20lecciones%20aprendida%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf?sequence=1>

- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas* (Segunda ed.). Mexico: CENGAGE Learning.
- El Comercio. (28 de Mayo de 2014). *El Comercio*. Recuperado el 04 de Noviembre de 2016, de El Comercio: <http://elcomercio.pe/economia/peru/cual-fue-primer-automovil-que-circulo-peru-noticia-1732489>
- El Peruano . (24 de Agosto de 2006). Clasificación Vehicular y Estandarización de Características Registrables Vehiculares . *Diario Oficial El Peruano*(4), pág. 24.
- Escalante, E. (24 de Setiembre de 2016). *Mi empresa propia* . Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de Mi empresa propia : <http://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Escobedo, J. A. (2013). *Universidad San Martín de Porres*. Recuperado el 19 de junio de 2014, de Universidad San Martín de Porres: <http://ftp.usmp.edu.pe/.../MANUAL%20ESTUDIO%20DE%20LAS%20MY%20PES>
- Eslava, J. (2003). *Análisis Económico - Financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid: ESIC.
- Eslava, J. (2013). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. España: ESIC.
- Faga, H., & Ramos, M. (2006). *Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables* . Buenos aires : Ediciones Granica S.A.
- Falen, L. (17 de Diciembre de 2015). *SEMANAeconómica.com*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016, de SEMANAeconómica.com: <http://semanaeconomica.com/article/economia/macroeconomia/175765-que-le-espera-a-la-economia-peruana-en-el-2016/>
- Fontaine, E. (2008). *Evaluación social de proyectos*. México: Pearson Educación .
- Gambini M, J. F. (2012). *PerúProduce*. Recuperado el 24 de julio de 2014, de PerúProduce: <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>

- García , F. (2004). *El cuestionario: Recomendaciones metodológicas para el diseño de un cuestionario*. (G. N. Editores, Ed.) México: Limusa S.A.
- García , N. (2015). *Revista Científica Horizonte Empresarial*. Recuperado el 25 de setiembre de 2016, de Revista Científica Horizonte Empresarial: <http://www.pead.uss.edu.pe/ojs/index.php/EMP/article/view/208>
- Gastulo, R., & Rios , W. (19 de Junio de 2016). *Editora Perú*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2016, de Editora Perú: <http://www.andina.com.pe/agencia/seccion-economia-2.aspx/img/noticia-silva-dejamos-a-peru-acceso-al-94-mercados-internacionales-617715.aspx>
- Gómez Choquehuanca, E. (2014). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro repuestos para vehículos motorizados - distrito de Paucarpata, provincia de Arequipa periodo 2012-2013"*. Tesis para optar el Título de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Arequipa. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034645>
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (Primera ed.). Argentina : Brujas.
- Grande, I., & Abascal, E. (2011). *Fundamentos y técnicas de la investigación comercial* (Vol. 11). Madrid: ESIC.
- Hernández, G. (febrero de 2006). *Diccionario de Economía*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia. Recuperado el junio de 27 de 2014, de La Semana Económica: desde: [http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub2462\\_2.pdf](http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub2462_2.pdf)
- Horne, J., & John, W. (2010). *Funadamento de administración financiera* . Madrid: 210-215.
- Ingeniería y Mantenimientos Atenas. (16 de Mayo de 2010). *Ingeniería y Mantenimientos Atenas*. Recuperado el 3 de Diciembre de 2016, de

Ingeniería y Mantenimientos Atenas:  
<http://www.imatenas.com/articulos/inventarioderepuestos>

Jara Rodriguez , O. (2009). *"El Mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPES"*. Tesis de grado, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz. Obtenido de <http://bibliotecadigital.umsa.bo:8080/rddu/bitstream/123456789/2240/1/T-1075.pdf>

Jimenez, C. (2013). *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México*. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla , Puebla .

Kantis, H., & Drucaroff, S. (2011). *Fronteras para crear y potenciar empresas*. Montevideo: Ediciones Granica. Recuperado el 5 de agosto de 2014, de Crecemype: <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/com>

Ketelhöhn, W., Marín, N., & Montiel, E. (2004). *Análisis de inversiones estratégicas*. Bogotá: Norma.

Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (2014). *"Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010-2012"*. Tesis para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque. Obtenido de [http://54.165.197.99/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://54.165.197.99/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

León Gutierrez, T. N. (2013). *"Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de repuestos automotrices - Chimbote, 2010-2011"*. Tesis para optar el Título de Contador Público, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Chimbote. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034710>

Longenecker, J. G. (2012). *Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de Emprendimiento*. México: Cengage Learning Editores. Recuperado el 22 de

mayo de 2014, de Scribd: <http://es.scribd.com/doc/6531991/Fuentes-de-Fianacimiento>

Lozano, F. I. (23 de octubre de 2013). *Elanalista*. Recuperado el 30 de mayo de 2014, de Elanalista: <http://www.elanalista.com/?q=node/195>.

Maqueda , J., & Llaguno, J. I. (2010). *Marketing estratégico para empresas*. (Edigrafos, Ed.) Madrid.

Matínez, J. C. (2005). *El tamaño empresarial como factor de diversidad*. AGL.

Mejía, J. (2002). *Problemas metodológicos de las ciencias sociales en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la facultad de ciencias sociales de la Universidad Mayor de San Marcos .

Ortiz, B. Z. (2013). *Importancia de la incorporación temprana a la investigación científica*.

Pinilla, S. I. (agosto de 2006). *Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo*. Recuperado el 22 de agosto de 2016, de Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo: [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL\\_34.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf)

PRODUCE. (Diciembre de 2013). *Ministerio de la Producción*. Recuperado el 19 de junio de 2014, de Ministerio de la Producción: [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/libro\\_tacna.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/libro_tacna.pdf)

Proinversión. (19 de Setiembre de 2013). *MEP Boletín*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2016, de MEP Boletín: [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI\\_LEY\\_30056/ley30056.pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056.pdf)

Real Academia Española. (s.f.). *Real Academia Española*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de Real Academia Española: <http://dle.rae.es/?id=bRQbJnd>

- Restrepo, M. C. (2008). *Producción de textos educativos*. Bogotá: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Reyna, R. (2008). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas en el desarrollo socioeconómico del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2005-2006*. Tesis de maestría, Chimbote.
- Tello Correa, L. N. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales del distrito de Pacasmayo*. Tesis para optar título de Contador Público, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. Obtenido de [http://dspace.unitru.edu.pe:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello\\_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Vega Paredes , C. C. (2011). *"Análisis del financiamiento para las MYPES en la región Piura"*. Tesis para optar el Título de Master Propio Universitario, Universidad Internacional de Andalucía sede Iberoamericana Santa María de la Rábida, Piura.
- Villarán, F. (2013). La importancia de la MYPE. (R. Peruana, Entrevistador)
- Yamakawua, P., Del Castillo, C., & Baldeón , J. (2010). *Modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana* . Universidad ESAN. Lima: Cordillera S.A.C.
- Yoguel, G., & Moori, V. (10 de abril de 2013). *Los problemas del entorno de negocios: El desarrollo de las PyMEs Argentinas*. FUNDES. Recuperado el 22 de abril de 2014, de CreceNegocios: <http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Técnicos parainvestigar y formular proyectos de investigación* (Segunda ed., Vol. 2). Argentina , Argentina : Brujas.



# **ANEXOS**

## Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

EL presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 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.

Gracias

### I. FINANCIAMIENTO

1. ¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?
  - SI
  - NO
2. ¿De qué fuente recibió financiamiento?
  - Interna
  - Externa
3. ¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?
  - Banco
  - C.M.A.C
  - Otro
4. ¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?
  - 0 - 4000
  - 5000 – 8000
  - Más de 8000
5. ¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?
  - 0 - 06 meses
  - 7 meses – 1 año
  - Más de 01 año

6. ¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?
- Si
  - No
7. Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?
- Banco
  - Cajas Municipales
8. ¿En qué empleó el financiamiento obtenido?
- Compra de mercadería
  - Compra de local
  - Otro
9. ¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?
- Altas tasas de interés
  - Falta de garantías
  - Inadecuado historial crediticio
  - Otro
10. ¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?
- Siempre
  - Casi siempre
  - Nunca

## **II. RENTABILIDAD**

11. ¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?
- Definitivamente si
  - Desconoce
  - Definitivamente no
12. ¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?
- Corto plazo
  - Largo plazo
13. Actualmente su empresa ¿es rentable?
- Definitivamente si
  - Probablemente
  - Desconoce
  - Definitivamente no

14. ¿Cuál considera que es el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa?
- Incremento de ventas
  - Aumento de variedad de productos y marcas
  - Buena campaña publicitaria
  - Otro
15. ¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?
- Aumentó
  - Se mantuvo
  - Decreció
16. ¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?
- Totalmente de acuerdo
  - Ni acuerdo, ni desacuerdo
  - Totalmente en desacuerdo
17. ¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?
- Si
  - No
18. ¿Cómo calificaría la rentabilidad de su empresa?
- Buena
  - Regular
  - Poco
  - Nada
19. ¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?
- 0 – 25%
  - 25 – 50%
  - Más del 50%
20. ¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?
- Si
  - No

## Anexo 02: Presupuesto

<b>Rubros / Especificaciones</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>BIENES DE CONSUMO</b>			
Memoria USB	01unidad	30.00	30.00
Papel bond	500 unidad	0.05	25.00
Lapicero	01 docena	0.50	6.00
Folder y Faster	01 unidad	0.50	0.50
<b>Total Bienes</b>	-	-	<b>61.50</b>
<b>SERVICIOS</b>			
Internet	4 meses	79.00	316.00
Luz	3 meses	50.00	150.00
Impresiones	260 hojas	0.10	26.00
Anillados	2 juegos	3.00	6.00
Empastado	1 juego	60.00	60.00
Copias	78 hojas	0.05	3.90
Movilidad Taller	15 semanas	6.00	90.00
Movilidad encuestas	4 días	5.00	20.00
<b>Total Servicios</b>	-	-	<b>671.90</b>
<b>Total General</b>	-	-	<b>733.40</b>

### ANEXO 03 MODELO DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo, \_\_\_\_\_ cedula de colegiatura N° \_\_\_\_\_, de profesión: \_\_\_\_\_ y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”**, presentado por el egresado de Administración de empresas, los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación, la pertinencia y la redacción de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
1	¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?																
2	¿De qué fuente recibió financiamiento?																
3	¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?																
4	¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?																
5	¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?																
6	¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?																
7	Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?																
8	¿En qué empleó el financiamiento obtenido?																
9	¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?																
10	¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?																

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
11	¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?																
12	¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?																
13	Actualmente su empresa ¿es rentable?																
14	¿Cuál considera que es el motivo por el cual aumenta la rentabilidad de una empresa?																
15	¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?																
16	¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?																
17	¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?																
18	¿Cómo calificaría la de rentabilidad de su empresa?																
19	¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?																
20	¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?																

Firma del evaluador: \_\_\_\_\_.

Nombre y Apellidos del Evaluador: \_\_\_\_\_.

Profesión del Evaluador: \_\_\_\_\_.

Teléfono de Contacto: \_\_\_\_\_.

E: Excelente/MB: Muy bien/B: Bueno/R: Regular/D: Deficiente.

## CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO:

ESPECIALIDAD:

DNI:

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación, el instrumento de recolección de datos: cuestionario, elaborado por la Srta. **Melissa Lisbeth Mena Atoche**, para efectos de aplicación a la muestra seleccionada, para el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”**, que se encuentra realizando.

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana, ..... de Noviembre del 2016.



#### Anexo 04: Diagrama de actividades

Actividades	Meses			
	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Elaboración del proyecto de tesis	✓			
Revisión del proyecto de tesis	✓			
Levantamiento de observación del proyecto de tesis	✓			
Aprobación del proyecto de tesis		✓		
Validación de Cuestionario		✓		
Aplicación de encuestas		✓		
Tabulación e interpretación de datos			✓	
Elaboración del informe final			✓	
Presentación del informe final			✓	
Levantamiento de observación del informe final				✓
Sustentación del informe de tesis				✓

**Anexo 05: Datos de las micro y pequeñas empresas en estudio:**

**1. AUTOREPUESTOS FABIANA**

**Representante Legal:** Crespo Vega Flavio.

**RUC:** 10036428045

**Dirección:** A.H. Sánchez Cerro – Calle Santa Martha, 470 mz.c3 lt.19<sup>a</sup>

**2. LA ESQUINA DE LOS REPUESTOS**

**Representante Legal:** Santiago Yesquen Yolanda del Pilar.

**RUC:**10038837155

**Dirección:** Urb. Pop. Los Olivos - Calle Daniel Alcides Carrión, mz j3, 104.

**3. REPUESTOS Y SERVICIOS "NG"**

**Representante Legal:** Núñez García Dalila Zarela.

**RUC:** 10028526160

**Dirección:** Av. Buenos Aires, 600 – Sullana.

**4. MULTIREPUESTOS TINEO EIRL**

**Representante Legal:** Juárez Cruz Yesenia Giovanny.

**RUC:** 20526431716

**Dirección:** A.H. Juan Velasco Alvarado - Calle Buenos Aires, 290.

**5. NAYO BIKE EIRL**

**Representante Legal:**

**RUC:** 20525496393

**Dirección:** Urb. Jardín Mza. A1 Lote 16.

**6. TORRES**

**Representante Legal:** Torres Guarnizo Santiago.

**RUC:** 10434555316

**Dirección:** Centro de Sullana - Callea Grau, 1616.

**7. AUTO REPUESTOS "KAREN"**

**Representante Legal:** Godos Roa Genara del Pilar.

**RUC:** 10036211101

**Dirección:** Av. Buenos Aires # 1106 AH. 9 de octubre.

**8. REPUESTOS LUCHO EIRL**

**Representante Legal:**

**RUC:** 20525948391

**Dirección:** Av. Buenos Aires, 318, A.H 9 de octubre.

**9. PARODI PARTES SRL**

**Representante Legal:** Parodi Rosas Yvan Pompeyo.

**RUC:** 20559508731

**Dirección:** Av Panamericana, 722 Sullana.

**10. MOTOREPUESTOS JC**

**Representante Legal:** Alvarado Rivera Juan Carlos.

**RUC:** 10420213790

**Dirección:** Urb. Pop. Los Olivos – Calle José Quiñones, 0 - mz c3, l24.

**11. MOTOREPUESTOS EVER SAC**

**Representante Legal:** Molocho Vásquez Ever.

**RUC:** 20483836881

**Dirección:** Av. Marcelino Champagnat, 614. A.H Santa Rosa.

**12. REPUESTOS Y AUTOPARTES UNION E.I.R.L.**

**Representante Legal:** Villalta Sarango Elia María.

**RUC:** 20525983031

**Dirección:** Transversal La Unión, cuadra 3 s/n.

**13. SAC MOTOREPUESTOS ERIC**

**Representante Legal:** Delgado Camacho Eric.

**RUC:** 10435114771

**Dirección:** Urb. Pop. Los Olivos – Calle Jaime Bardales Ruiz, 0 - mz g1 l 10.

**14. REPUESTOS JAZMIN**

**Representante Legal:** Ruiz Castillo Carlos Alberto.

**RUC:** 10036607799

**Dirección:** A.H. Sánchez Cerro - Calle maría Auxiliadora # 915.

**15. AUTOPARTES Y REPUESTOS MORE E.I.R.L**

**Representante Legal:** More Luis.

**RUC:** 20526291108

**Dirección:** Av. Buenos Aires, 1100. A.H. 9 de octubre.

**16. REPUESTOS EL GRINGO**

**Representante Legal:** Dioses Merino Carlos Alberto.

**RUC:** 10179662154

**Dirección:** Calle independencia 100 - Sullana

**17. VENTA DE REPUESTOS CHITO**

**Representante Legal:** Santin Campoverde Jorge Luis.

**RUC:** 10449879835

**Dirección:** Calle Santa Rosa - Cesar Vallejos.

**18. NEGOCIOS Y SERVICIOS GENERALES HUANCAS DIESEL EIRL**

**Representante Legal:** Huanca Huamán Nolberto.

**RUC:** 20526528124

**Dirección:** Av. Buenos Aires 329 – A.H 9 de Octubre.

**19. LUBRICANTES LA HACIENDA**

**Representante Legal:** Herrera Socola Pedro.

**RUC:** 10035945119

**Dirección:** Av. Buenos Aires, 314 – A.H. el Obrero.

**20. MOTOREPUESTO TAYPE**

**Representante Legal:** Taype Campoverde Jhon Jenri.

**RUC:** 10454850462

**Dirección:** Av. Buenos Aires 417 – A.H 9 de Octubre.

**21. REPUESTOS SULLANA - 43- SAC**

**Representante Legal:** Salcedo Rosales Igor Kalini.

**RUC:** 20600171080

**Dirección:** Av. Buenos Aires 324 – A.H Juan Velasco Alvarado.

**22. AUTOPARTES Y REPUESTO KAREN**

**Representante Legal:** Calderón Godos Karen Ellen Nahir.

**RUC:** 10453175257

**Dirección:** Av. Buenos Aires 1106 – A-H el Obrero.

**23. REPUESTOS Y LUBRICANTES SANCHEZ VICENTE SRL**

**Representante Legal:** Sánchez Vicente.

**RUC:** 20600537441

**Dirección:** Calle Orbegozo 101, A.H el Obrero.

**24. REPUESTOS MALAVER**

**Representante Legal:** Malaver Medina José Junior.

**RUC:** 10476019589

**Dirección:** Av. Buenos Aires 848, A.H el Obrero.

**25. AUTOPARTES YONATHAN CAR.**

**Representante Legal:** Miranda Luna Yonathan Eduardo.

**RUC:** 10474218011

**Dirección:** Calle seis 827 - Barrio Buenos Aires.

## CONTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: **ADOLFO JUARADO ROSAS**

ESPECIALIDAD: **MAG DOM - CPCC**

DNI: **02895004**

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación, el instrumento de recolección de datos: cuestionario, elaborado por la **Srta. Melissa Lisbeth Mena Atoche**, para efectos de aplicación a la muestra seleccionada, para el trabajo de investigación denominado **“El Financiamiento y rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”**, que se encuentra realizando.

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.


  
-----  
M. CPCC. Adolfo Antenor Juarado Rosas  
MAT. 1026

Sullana, <sup>12</sup>.....de Noviembre del 2016.

**ANEXO 03 MODELO DE JUICIO DE EXPERTOS**


Yo, ADOLFO ANTONIO JUARADO ROSAS cédula de colegiatura N° 1026,  
 de profesión: Mag. Administración y CPC y ejerciendo actualmente como experto;  
 por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el  
 instrumento de recolección de datos del trabajo “**El financiamiento y la rentabilidad de la  
 MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la  
 ciudad de Sullana, año 2016**”, presentado por el egresado de Administración de empresas,  
 los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación, la  
 pertinencia y la redacción de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el  
 cuadro a continuación:

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
1	¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?		+					+					+				
2	¿De qué fuente recibió financiamiento?		+					+					+				
3	¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?		+					+					+				
4	¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?		+					+					+				
5	¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?		+					+					+				
6	¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?		+					+					+				
7	Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?		+					+					+				
8	¿En qué empleó el financiamiento obtenido?		+					+					+				
9	¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?		+					+					+				
10	¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?		+					+					+				

  
 M. CPCC. Adolfo Antonio Juarado Rosas  
 MAT. 1026



N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
11	¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?		✓					✓					✓				
12	¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?		✓					✓					✓				
13	Actualmente su empresa ¿es rentable?		✓					✓					✓				
14	¿Cuál considera que ha sido el motivo por el cual aumentó la rentabilidad de su empresa?		✓					✓					✓				
15	¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?		✓					✓					✓				
16	¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?		✓					✓					✓				
17	¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?		✓					✓					✓				
18	¿Conoce el margen de rentabilidad?		✓					✓					✓				
19	¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?		✓					✓					✓				
20	¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?		✓					✓					✓				

Firma del evaluador: 

Nombre y Apellidos del Evaluador: Adolfo Anzures Juarez ROSAS

Profesión del Evaluador: Mag ADM - CPCC

Teléfono de Contacto: # 969857676

E: Excelente/MB: Muy bien/B: Bueno/R: Regular/D: Deficiente.

  
 CPCC, Adolfo Anzures Juarez ROSAS  
 MAT. 1026

## CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *Esther E. Vivas de Sanchez*

ESPECIALIDAD: *Contacto Público*

DNI: *02617157*

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación, el instrumento de recolección de datos: cuestionario, elaborado por la Srta. **Melissa Lisbeth Mena Atoche**, para efectos de aplicación a la muestra seleccionada, para el trabajo de investigación denominado **“El financiamiento y rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”**, que se encuentra realizando.

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

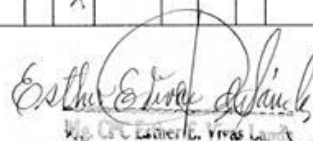
Sullana, ...<sup>13</sup>... de Noviembre del 2016.

*Esther E. Vivas de Sanchez*  
Mg. CPC Esther E. Vivas Landa

**ANEXO 03 MODELO DE JUICIO DE EXPERTOS**

Yo, Esther Elizabeth Tiver Landa cedula de colegiatura N° 243,  
 de profesión: Contador Público y ejerciendo actualmente como experto;  
 por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el  
 instrumento de recolección de datos del trabajo “**El financiamiento y la rentabilidad de la  
 MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la  
 ciudad de Sullana, año 2016**”, presentado por el egresado de Administración de empresas,  
 los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación, la  
 pertinencia y la redacción de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el  
 cuadro a continuación:

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
1	¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?			X					X					X			
2	¿De qué fuente recibió financiamiento?		X				X					X					
3	¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?	X					X				X						
4	¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?		X				X					X					
5	¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?		X				X					X					
6	¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?		X				X					X					
7	Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?	X					X				X						
8	¿En qué empleó el financiamiento obtenido?		X				X					X					
9	¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?		X				X					X					
10	¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?	X					X				X						

  
 Esther Elizabeth Tiver Landa  
 C. C. E. Tiver Landa

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
11	¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?			X					X					X			
12	¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?		X					X					X				
13	¿Actualmente su empresa es rentable?		X					X					X				
14	¿Cuál considera que ha sido el motivo por el cual aumentó la rentabilidad de su empresa?		X					X					X				
15	¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?			X					X					X			
16	¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?	X					X					X					
17	¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?			X						X				X			
18	¿Conoce el margen de rentabilidad?		X					X					X				
19	¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?		X					X					X				
20	¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?		X					X					X				

Firma del evaluador: Esther Elizabeth Vivero Landa

Nombre y Apellidos del Evaluador: Esther Elizabeth Vivero Landa

Profesión del Evaluador: Contador Público

Teléfono de Contacto: # 944629932

E: Excelente/MB: Muy bien/B: Bueno/R: Regular/D: Deficiente.

*Esther Elizabeth Vivero Landa*  
C.C. 10000000000000000000

## CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *MANUEL GERARDO MENINO HINOSTROZA*

ESPECIALIDAD: *LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN - MAGISTER EN CIENCIAS POLÍTICAS*

DNI: *02659237*

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación, el instrumento de recolección de datos: cuestionario, elaborado por la Srta. **Melissa Lisbeth Mena Atoche**, para efectos de aplicación a la muestra seleccionada, para el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2017”**, que se encuentra realizando.

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

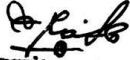
  
Mg. Lic. Adm. Manuel G. Merino Hinostraza  
CLAD 05862

Sullana, .....<sup>10</sup> de Noviembre del 2016.

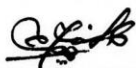
**ANEXO 03 MODELO DE JUICIO DE EXPERTOS**

Yo, MANUEL GERARDO MERINO HINOSTROZA cedula de colegiatura N° 05862,  
 de profesión: Licenciado en Administración y ejerciendo actualmente como experto;  
 por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el  
 instrumento de recolección de datos del trabajo **“Caracterización del financiamiento y la  
 rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos  
 automotores en la ciudad de Sullana, año 2017”**, presentado por el egresado de  
 Administración de empresas, los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos  
 como la adecuación, la pertinencia y la redacción de cada uno de los ítems presentados; el  
 detalle se presenta en el cuadro a continuación:

N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
1	¿Su empresa solicitó financiamiento en los últimos años?	X					X					X					
2	¿De qué fuente recibió financiamiento?		X				X					X					
3	¿Qué entidad financiera le brindó el financiamiento que recibió?		X				X					X					
4	¿Cuál fue el monto que recibió como financiamiento?		X				X					X					
5	¿Cuál es la duración del préstamo que recibió?	X					X					X					
6	¿Tiene conocimiento cuál es la tasa de interés que paga?		X				X					X					
7	Según su criterio, al solicitar a un préstamo ¿quién le ofrece el interés más bajo?		X				X					X					
8	¿En qué empleó el financiamiento obtenido?		X				X					X					
9	¿Cuál fue el motivo por el que no accedió al crédito solicitado?	X					X					X					
10	¿Considera usted que los requisitos exigidos a los microempresarios para acceder a financiamiento son los adecuados?		X				X					X					

  
 Mg. Lic. Adm. Manuel G. Merino Hinostraza  
 CLAD 05862

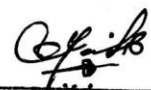
N°	ITEM/PREGUNTAS	PERTINENCIA					REDACCIÓN					ADECUACION					PROPUESTA A LA PREGUNTA	
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D		
11	¿Tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de su constituir su empresa?	X						X										
12	¿En qué tiempo recupera la inversión que realiza?		X					X				X						
13	Actualmente su empresa ¿es rentable?		X					X				X						
14	¿Cuál considera que ha sido el motivo por el cual aumentó la rentabilidad de su empresa?		X					X				X						
15	¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años?	X						X				X						
16	¿Considera usted que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa?		X				X					X						
17	¿Emplea libros adicionales para llevar un control con respecto a sus ingresos y gastos?		X					X				X						
18	¿Cómo calificaría la rentabilidad de su empresa?	X						X				X						
19	¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa?		X					X				X						
20	¿Está tomando medidas para que la rentabilidad de su empresa aumente?		X				X					X						

Firma del evaluador: 

Nombre y Apellidos del Evaluador: MANUEL GERARDO MERINO HINOJOSA

Profesión del Evaluador: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN - IIC. EN GERENCIA BUSINESS

Teléfono de Contacto: 942336375

  
Mg. Lic. Adm. Manuel G. Merino Hinojosa  
CLAD 05862

E: Excelente/MB: Muy bien/B: Bueno/R: Regular/D: Deficiente.