



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas
empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para
damas del distrito de Callería, 2016”

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

AUTOR:

Bach. Ponce Revoredo Rosario Matilde

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES

Presidente

Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO

Secretario

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO

Miembro

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Rosario Matilde Ponce Revoredo, identificado con DNI N°45753534, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada ““Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016””.

Declaro bajo juramento:

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

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

Pucallpa, 09 de diciembre de 2016

Rosario Matilde Ponce Revoredo
DNI: N°**45753534**

PRESENTACIÓN

Señores del jurado

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

Titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016”.

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

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

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

A mi madre,

Dorila, quien hizo de mí una persona seria y responsable, aunque ahora seguramente está viendo este gran paso, de su hija desde el cielo.

A mi hija Alisson, por que le da sentido a mi vida.

Y sin dudar agradecer a mi amor José, por sus palabras y confianza, por brindarme el tiempo necesario para realizarme profesionalmente.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (MYPEs) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 44% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa, y el 19% tiene secundaria completa. El 56% son de ocupación comerciante, el 63% tienen entre tres a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 69% tiene un trabajador permanente, el 38% posee trabajadores eventuales; el 100% constituyó su MYPEs por obtención de ganancias.

Finalmente, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 13%, Mi Banco con 50% y caja Maynas con 13%; los créditos recibidos el 75% fueron a corto plazo. El 76% pagó tasas de interés mensual de 3.5%, 2.2% a 5%; el 75% solicitó crédito de S/. 5,000 a S/. 20,000; el 76% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo, mejoramiento del local y compra de mercadería.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The investigation had like general mission: To determine and to describe the main characteristics of the financing, micro and small companies of the sector red commerce purchase and sale of clothes for ladies in the district of Callería, 2016. The investigation was quantitative-descriptive, nonretrospective, for I gather of the information was chosen in form directed to 16 micro and small companies (Mypes) to whom applied a questionnaire to them of 20 closed questions, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: 81% of the legal representatives of the Mypes surveyed, their age fluctuate between the 26 to 60 years; the 56% are of feminine sex; the 44% have nonuniversity superior level of training it completes, and the 19% have secondary it completes. tha 56% are of trading occupation, 63% have between three to five years in the heading to business; 100% are formal, 69% has a permanent worker, the 38% have possible workers; the 100% constituyó its Mypes by obtaining of gains.

Finally, 75% receive financing of third, 76% receives financing of banking and nonbanking organizations, granting credit facilities to them, being required the Credit union with 13%, My Bank with 50% and Maynas box with 13%; the received credits 75% were in the short term. the 76% paid monthly interest rates of 3.5%, 2,2% to 5%; 75% solicito credit of s. 5,000 to s. 20,000; the 76% of the received credits were invested in capital of work, improvement of the premises and merchandise purchase.

Key words: Financing, Micro and small companies.

CONTENIDO

| | Pág. |
|---|------|
| Caratula..... | i |
| Hoja de Jurado de tesis..... | ii |
| Declaración Jurada..... | iii |
| Presentación..... | iv |
| Agradecimiento..... | v |
| Dedicatoria..... | vi |
| Resumen..... | vii |
| Abstract..... | viii |
| Contenido..... | ix |
| Índice de cuadros y Tablas..... | xi |
| I. INTRUDUCCIÓN..... | 12 |
| II. REVISION DE LA LITERATURA..... | 23 |
| 2.1 Antecedentes..... | 23 |
| 2.1.1 Internacional..... | 23 |
| 2.1.2 Latinoamericano..... | 27 |
| 2.1.3 Nacional..... | 29 |
| 2.1.4 Regional..... | 32 |
| 2.2 Bases teóricas..... | 33 |
| 2.2.1 Teoría del financiamiento..... | 33 |
| 2.2.2 Teoría de la Micro y Pequeña Empresa..... | 53 |
| 2.3 Marco conceptual..... | 60 |
| 2.3.2 Definición del financiamiento..... | 60 |
| 2.3.1 Definición de la Micro y Pequeña empresa..... | 61 |

| | | |
|------|---|-----|
| III. | METODOLOGIA..... | 63 |
| | 3.1 Diseño de la investigación..... | 63 |
| | 3.2 Población y muestra..... | 64 |
| | 3.2.1 Población..... | 64 |
| | 3.2.2 Muestra..... | 65 |
| | 3.3 Definición y operacionalización de las variables..... | 65 |
| | 3.4 Técnica e instrumento de recolección de datos..... | 68 |
| | 3.4.1 Técnica..... | 68 |
| | 3.4.2 Instrumento..... | 68 |
| | 3.5 Plan de análisis..... | 68 |
| | 3.6 Matriz de consistencia lógica..... | 68 |
| | 3.7 Principios éticos..... | 70 |
| IV. | RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS..... | 71 |
| | 4.1 Resultados..... | 71 |
| | 4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1) | 71 |
| | 4.1.2 Respecto a las características de la Micro y pequeña empresa..... | 72 |
| | 4.1.3 Respeto al financiamiento (objetivo específico 3) | 73 |
| | 4.2 Análisis de los resultados..... | 74 |
| | 4.2.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1) | 74 |
| | 4.2.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas..... | 75 |
| | 4.2.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3) | 76 |
| V. | CONCLUSIONES..... | 77 |
| | 5.1 Conclusiones | 77 |
| | 5.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1) | 77 |
| | 5.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas..... | 78 |
| | 5.1.3 Respecto a las características del financiamiento..... | 78 |
| | 5.2 Recomendaciones | 79 |
| | 5.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1) | 79 |
| | 5.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas..... | 80 |
| | 5.1.3 Respecto a las características del financiamiento..... | 80 |
| VI. | ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 82 |
| | 6.1 Referencias bibliográficas..... | 82 |
| | 6.2 Anexos..... | 88 |
| | 6.2.1 Cuestionario de recojo de información..... | 88 |
| | 6.2.2 Tablas de resultados..... | 90 |
| VII. | Resultado Alfa de Cronbach..... | 110 |
| | 7.1 Base de Datos..... | 111 |
| VIII | Tablas de Fiabilidad..... | 112 |

Índice de tablas y gráficos

| | Pág. |
|----------------------------|-------------|
| Tabla y gráfico N° 01..... | 90 |
| Tabla y gráfico N° 02..... | 91 |
| Tabla y gráfico N° 03..... | 92 |
| Tabla y gráfico N° 04..... | 93 |
| Tabla y gráfico N° 05..... | 94 |
| Tabla y gráfico N° 06..... | 95 |
| Tabla y gráfico N° 07..... | 96 |
| Tabla y gráfico N° 08..... | 97 |
| Tabla y gráfico N° 09..... | 98 |
| Tabla y gráfico N° 10..... | 99 |
| Tabla y gráfico N° 11..... | 100 |
| Tabla y gráfico N° 12..... | 101 |
| Tabla y gráfico N° 13..... | 102 |
| Tabla y gráfico N° 14..... | 103 |
| Tabla y gráfico N° 15..... | 104 |
| Tabla y gráfico N° 16..... | 105 |
| Tabla y gráfico N° 17..... | 106 |
| Tabla y gráfico N° 18..... | 107 |
| Tabla y gráfico N° 19..... | 108 |
| Tabla y gráfico N° 20..... | 109 |

Índice de Cuadros

| | Pág. |
|----------------|-------------|
| Cuadro 01..... | 71 |
| Cuadro 02..... | 72 |
| Cuadro 03..... | 73 |

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos, las Micro y pequeñas Empresas (Mype) han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de la economía de un país. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

En esa misma línea Castro W. (1999), en “Importancia y contribución de la pequeña empresa”, sostiene que la pequeña empresa desempeña un papel importante en la economía de los países. Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países desarrollados comienza a aparecer “grietas” y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero.

También Castro manifiesta que las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora; sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado; a nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera y; se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

Villafuerte C. (2002), en “El contexto del desarrollo de las Pymes” dice que otro fenómeno importante que acelera el crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En Japón se rompe los paradigmas de la Empresa y domina al mundo nuevamente de la mano de su producción y de la estrategia de tercerizar su producción de una ETN (Empresa Transnacional) a un conjunto de PYMES subcontratistas. Este panorama competitivo de las principales economías comienza a desarrollar nuevas estrategias para dominar nuevos mercados y ganar nuevos segmentos, esto se refleja en el crecimiento económico de Japón, Alemania, los Tigres del Asia, Canadá y el mismo EEUU.

Sin embargo la tasa de paro en muchos de estos países todavía no encuentra una solución coherente, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo son alguna forma de solucionar temporalmente este problema, en países con menos desarrollo el estado empresario fracasa (Caso Latinoamérica) y trajo consigo un proceso Hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas PYMES.

Agrega Villafuerte, para ser empresario se necesita de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambia dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes y que en el caso peruano exalta la figura de un chinito que de dueño de una pequeña tienda se convierte en uno de los empresarios de mayor éxito en el rubro de los supermercados, o que viniendo de lo más profundo del Perú hoy en día es dueño de gran parte de gamarra.

Concluye Villafuerte, que para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además, existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa

Saavedra M. L., y Hernández Y. (2007), en “Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica”, manifiesta en un estudio comparativo, que América Latina es una región cada vez más interesada en el tema de las MIPYME. Sin embargo, no se encuentra fácilmente disponible la información mínima que permita conocer la situación de estas empresas en cuanto a su definición, al número de estas empresas, la conformación sectorial y su importancia económica.

Agrega Saavedra y otros, en México, de acuerdo con el censo económico de INEGI 2004, el 99,69% de las empresas corresponden al segmento de MIPYMES, siendo las microempresas un 95% del total de las unidades empresariales, lo que estaría indicando, que han sabido afrontar el proceso de apertura comercial que se ha vivido en los últimos años, ya que son las que generan el 50% del empleo y el 45% del producto interno bruto.

Argentina, la importancia de las MIPYMES se pone de manifiesto a través de los datos aportados por el censo nacional económico de 1994, según el cual, tomado en conjunto los sectores de industria, comercio y servicios, las PYMES representan un 99,74% de las unidades incluidas en el censo. En Bolivia es bastante notoria la importancia de las microempresas en la economía de este país, representando el 99,68% del total de las empresas del país, y en total las MIPYMES, representan el 99,95%, lo cual indicaría que tan solo un 0,27% son empresas pequeñas y medianas.

En Brasil, la magnitud de micro, pequeña y medianas empresas alcanza los 4.67 millones, lo que representa un 99,87% del total de las empresas, con lo que podemos ver que tan sólo un 0,13% del total de las empresas son grandes. En Chile, la importancia de la MIPYME se pone de manifiesto al mostrar que el 98,92% de las empresas corresponden a este segmento, con lo que se demuestra que sólo el 1,08% son empresas grandes. En Colombia de acuerdo con las estadísticas de la Confecámaras, en el año 2000 el 99,47% del total de las empresas corresponden al segmento de MIPYMES, lo cual indica la gran importancia de este sector para la economía nacional, con una presencia más fuerte que las empresas grandes que sólo

representan el 0,53% del total. En Costa Rica, la magnitud de las MIPYMES alcanza un 98,19% del total de las empresas existentes, lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia de este sector, ya que las empresas grandes son tan sólo el 1,81% del total.

Podemos observar que El Salvador es una economía dominada por microempresas, que corresponden al 96,71% del total de las empresas, y en conjunto las MIPYMES representan el 99,81% de las mismas, lo cual demuestra su vital importancia para la economía de este país. En Guatemala las MIPYMES son un segmento muy representativo en la economía nacional representado un 98,61% del total de las empresas existentes; cumplen un papel fundamental en la generación de autoempleo, combatiendo con ello la alta tasa de desempleo que se ha presentado en los últimos años.

Luna J. E. (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Por su parte Lastra E. (2012), en “Las microempresas en el Perú”, manifiesta que la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella. Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. En sus inicios, estos emprendedores, migrantes, (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos.

Concluye Lastra, que la realidad nos muestra que el joven que invirtió en hacerse profesional y no encuentra ocupación, el empleado cuya remuneración no cubre su canasta familiar, el que se queda desempleado y no logra recolocarse, el que a pesar de estar jubilado tiene que seguir trabajando para completar su presupuesto. Todos ellos ven como única posibilidad de generarse ingresos la de lanzarse a la aventura

empresarial, con todas sus consecuencias. A esto hay que agregar, a las personas que tienen las características de emprendedores natos, que se ven únicamente como empresarios y no de empleados.

Villarán (1998), nos ilustra la historia de las Mypes en el Perú y la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: El primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Infante J. (2006), en su blog "Gamarra", realiza una breve reseña histórica de cómo se inician las Mypes en Gamarra; el principal conglomerado del sector textil y confecciones del país. Es indudable el aporte del sector textil y confecciones sentando las bases de las MYPE, éste sector es estratégico para los creadores de empresas,

porque no requirieron de mucha inversión y tampoco de una gran calificación de la mano de obra para iniciarse.

Fue a inicios de los 70 cuando un grupo de jóvenes empresarios provincianos invirtieron en el Jr. Prolongación Gamarra en la Victoria, decidiendo construir pequeñas galerías comerciales. Por ese entonces Gamarra era una mezcla de casas, pequeños restaurantes, bares, hostales y además algo de prostitución. Estos jóvenes empresarios asumieron el riesgo y el reto de colocarse en una calle poco conocida, siendo conscientes que el negocio se movía unas calles más allá, en los alrededores del Mercado Mayorista de La Parada, al otro lado de la avenida Aviación. Hoy en día son más de 140 galerías, la inversión en maquinaria en los últimos 10 años supera los 300 mil dólares y reúne a unos 20 mil emprendedores en su mayoría provincianos.

Agrega Infante, es así en forma reducida como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa en nuestro país, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Por otro lado, pasando al ámbito local, de acuerdo con mi información, recopilada de la propia versión de los pioneros en el sector comercio rubro ropas, sabemos que el comercio de ropas se inició en un minúsculo sector de los antiguos

mercados de la ciudad de Pucallpa, al ser reubicado el mercado más grande, una parte fue instalada en la zona llamada Av. La Bellavista. en pequeños puestos de ventas, los cuales al igual que todos los productos de primera necesidad eran vendidos allí, y junto con el crecimiento de la población el crecimiento de los comercios se daban por igual, aquellos pequeños puestos con el pasar del tiempo incrementaban sus ventas y muchos de ellos optaron por mudarse a una nueva zona comercial entre los jirones 7 de Junio, Libertad y Ucayali junto al comercio de abarrotes, posteriormente otros comerciantes optaron por ubicarse en la zona del Puerto del Reloj Público, en la zona de Yarinacocha y algunos ampliaron sus puestos de ventas allí mismo haciéndolo grandes locales de ventas.

Asimismo, según Ucayali Interactiva (2013), en “Datos Generales de la Región Ucayali”, ubican al departamento de Ucayali en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín.

Tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes

de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa - Lima.

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

Pasando al ámbito local, en el distrito de Callería y Yarinacocha existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra venta de ropas para damas, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de, Yarinacocha y Calleria concentrándose la mayoría de ellos en el distrito de Calleria, lugar elegido para realizar el presente estudio.

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

Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

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

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

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

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

Saavedra M. L., y Hernández Y. (2007), en “Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica”, manifiestan que el promedio de Mypes para todos los países de Latinoamérica es de 89,85%, lo cual representa un porcentaje bastante elevado y estaría indicando la importancia de este sector en la estructura empresarial de los países de Latinoamérica.

Finalmente, la investigación también se justifica por que servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos, comercio y de servicios del distrito de Calleria y de otros ámbitos geográficos de la región y del país, por otro lado servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacional

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

que, poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

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

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

Falta de dinero/capital. Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la

publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

Mala ubicación. La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

Falta de enfoque. La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni dirigenciales para atenderlos

de manera óptima. Generalmente ésta falta de enfoque lleva entre otras cosas a un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.

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

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

Falencias en materia de créditos y cobranzas. No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental

en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculados con otras falencias de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

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

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

2.1.2 Latinoamericano

Bautista P. A. (2013), en su tesis de maestría: “Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca. Colombia”, con esta investigación se tuvo un referente teórico de los factores que inciden en el éxito de las microempresas del Municipio de Arauca, generando conocimiento para

todos los microempresarios, coadyuvando al crecimiento de las microempresas en la economía local, contribuyendo a generar espacios de discusión y nuevas expectativas en esta línea de investigación, partiendo de los resultados que se espera entregar con el presente estudio.

Para poder llevar a cabo la presente investigación, se realizó un estudio de tipo exploratorio, con nivel explicativo y con enfoque cuantitativo y cualitativo, a una muestra de 960 microempresarios con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del Municipio de Arauca.

Esta investigación permitió dar cumplimiento a los objetivos propuestos y tener al alcance un referente teórico de donde pueden surgir varias líneas de investigación que contribuyan, en primer medida a generar conocimiento con respecto al tejido empresarial del municipio de Arauca y en segunda medida a alentar a las diferentes instituciones públicas y privadas, como lo es el gobierno, la academia y los gremios en la búsqueda de acciones mancomunadas tendientes al fortalecimiento continuo de las microempresas araucanas.

Se determinó, los tres (3) factores más importantes que inciden en el éxito de las microempresas estudiadas, como son: Las relaciones con los clientes, la motivación del propietario y la gestión del conocimiento, así mismo la aplicación del modelo del diamante de competitividad de Porter, ayudó a establecer los atributos que pueden contribuir con la competitividad del sector terciario del municipio de Arauca, constituyéndose en un referente

importante para los diferentes actores en la búsqueda de alternativas que coadyuven al crecimiento y fortalecimiento del tejido empresarial del municipio.

2.1.3 Nacional

Vargas M. A. (2005), en su tesis de maestría; “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana”, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, Maekawa C. D. (2008), en su tesis; “Internacionalización de las Mypes textiles. Estudio empírico de las Mypes textiles en Lima metropolitana”; determinó los principales obstáculos que tiene las Mypes peruanas para desarrollarse, entre ellas tenemos las limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología, dificultad de acceso al financiamiento, factores que presionan a

una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad.

Márquez L. E. (2007), en su tesis: “Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas”, tuvo como objetivo conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Se enfocó en las implicancias que un financiamiento oportuno afecta favorablemente a las Medianas y Pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos trazados durante su puesta en marcha.

Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Se ha analizado la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites.

En el aspecto legal se ha tomado en cuenta los primeros fundamentos de la Constitución política del Perú que apoya al ciudadano peruano a plasmar sus proyectos, juntamente con la ley de la Micro y Pequeña empresa Ley No 28015. Se concluye y recomienda la implantación de un control exigente en cuanto al otorgamiento de préstamos, referido a que se fiscalice el objeto del préstamo que se haya utilizado para capital de trabajo en los rubros de materias primas o innovación de activos o para la mejora de los productos y/o ofrecer productos de calidad y a precios competitivos. Sugerir que el trámite de financiamiento debe ser más ágil en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras.

Considera que la aplicación del estudio es adecuado para las políticas de financiamiento para las Medianas y Pequeñas empresas se espera que el Estado logre unificar el apoyo a este sector y poder así reactivar muchas de ellas que se encuentran en una situación crítica.

Díaz M. H. (2014), en su tesis; “Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014”, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014. La investigación fue de diseño no experimental-transaccional-cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se

escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios: el 80% de representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, el 90% son de sexo masculino, el 60% tienen secundaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes: el 50% de las Mypes estudiadas indicaron que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el rubro. Respecto al financiamiento: el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros.

Respecto a la capacitación: el 100% de las Mypes estudiadas no recibió capacitación sobre el otorgamiento de los préstamos. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las Mypes estudiadas indicaron que son rentables y que en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad.

Finalmente, el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad productiva con autofinanciamiento, el 100% no capacitan a su personal y la totalidad son rentables.

2.1.4 Regional

Por su parte, Inga A. (2011), en su tesis; “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa,

periodo 2009-2010”, concluye: a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; El 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Domínguez I. C. y Crestelo L. M. (2009), en su investigación “Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptual”,

sostiene que a toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

Por otro lado, la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. Para expertos como (Damodaran,1999) y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”.

Agrega Domínguez y otros; hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo. (Mary A. Vera Colina, 2001) plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. Otra definición de estructura de financiamiento²es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos

o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. Cuando se inicia en una empresa el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Generalmente el modelo o concepto de lo que será la empresa no está claramente establecido. En estos casos las inversiones son más pequeñas que a posteriori. El capital necesario para comenzar una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro, se llama capital de semilla. Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Tipos de financiamiento

Para establecer los tipos de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones: Según su plazo de vencimiento, nivel de exigibilidad, según su procedencia.

a) Según su plazo de vencimiento

Financiamiento a corto plazo: La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar

necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario. Algunas definiciones al respecto:

Cuentas por Pagar: Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un período de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

Pasivos Acumulados: Una segunda fuente de financiamiento espontánea acorto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

Línea de crédito: Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente: Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

Documentos negociables: El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

Préstamos privados: Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

Las Fuentes de Financiamiento con garantías específicas consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través

de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

Pignoración de cuentas por cobrar: La cesión de las cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

Factorización de cuentas por cobrar (Factoring): El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Gravamen abierto: Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la

garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

Recibos de fideicomiso: Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

Recibos de almacenamiento: Representa otra forma de usar el inventario como garantía colateral. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.

Garantía de acciones y bonos: Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el

prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: Accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros

Financiamiento a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

b) Según su procedencia:

Financiación interna: Reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

Financiación externa: Financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).

c) Según los propietarios:

Medios de financiación ajenos: Créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).

Medios de financiación propia: No tienen vencimiento a corto plazo.

También contamos con otros tipos de fuentes de financiamiento a largo plazo como:

Crédito de Habilitación o Avio: Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa. Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

Crédito Refaccionario: Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.

Crédito Hipotecario: Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.

Fideicomisos: El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

Arrendamiento Financiero: Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra apagar por ese uso o goce un precio. Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: Comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

Arrendamiento Operativo: Es un contrato contractual por medio del cual el arrendatario conviene en hacer pagos periódicos al arrendador durante 5 años o menos por los servicios de un activo. Generalmente tales arrendamientos son cancelables a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción predeterminada por la cancelación.

Los contratos de arrendamiento operativo a mediano y largo plazo, aun cuando no aparecen reflejados en los balances de la empresa ni como activos, ni como pasivos, pueden ser considerados como fuentes alternativas de financiamiento, por la siguiente razón: si la empresa no arrienda esos activos, debe comprarlos y financiarlos para cumplir sus operaciones de negocio.

Aportaciones de capital: Consiste en todos los fondos a largo plazo que suministran los dueños a la empresa. Este tiene tres fuentes principales de obtención de recursos: las acciones preferentes⁵, las acciones comunes⁶ y las utilidades retenidas, cada una con un costo diferente y asociado con cada una de ellas.

Capital social común: Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

Capital social preferente: Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo. Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es

asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

Principales objetivos de la Estructura de Financiamiento

La función social de las empresas es proveer de recursos financieros y económicos al Estado, por lo que su disponibilidad económica y financiera debe responder a estos requerimientos. Por tal motivo, estas no sólo deben determinar aquella estructura que le genere una mayor utilidad por peso de capital propio invertido, sino también deben determinar aquella que le genere el mayor flujo de efectivo por peso de patrimonio aportado.

El objetivo principal del administrador financiero en cuanto a la estructura de financiamiento es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. El objetivo fundamental del análisis de una estructura de financiamiento está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa.

El uso de esta alternativa generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoya las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera (L.Gitman, 1990). Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

- Maximizar el precio de la acción o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa.
- Cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa.
- Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.
- Minimizar riesgos de insolvencias.
- Mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario.

Por otro lado, Alarcón A. D. (2007), en su informe de investigación; “La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas”, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió

la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa

endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Silipú B. L. (2013), Sostiene en su investigación; “Estructura del Financiamiento en las Mypes”, desde el punto de vista teórico, en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que las reglas tradicionales de financiamiento no pueden ser aplicadas, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Muchas veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de

seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas.

Sin embargo, Silipú, destacó lo siguiente; si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma.

Según Silipú, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal). Pero, en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales.

Manifestó Silipú, que actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector Mypes muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Para Silipú, aplicando esta regla, las Mypes deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las Mypes es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Para concluir Silipú, argumenta que el dueño de la Mype no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también

es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

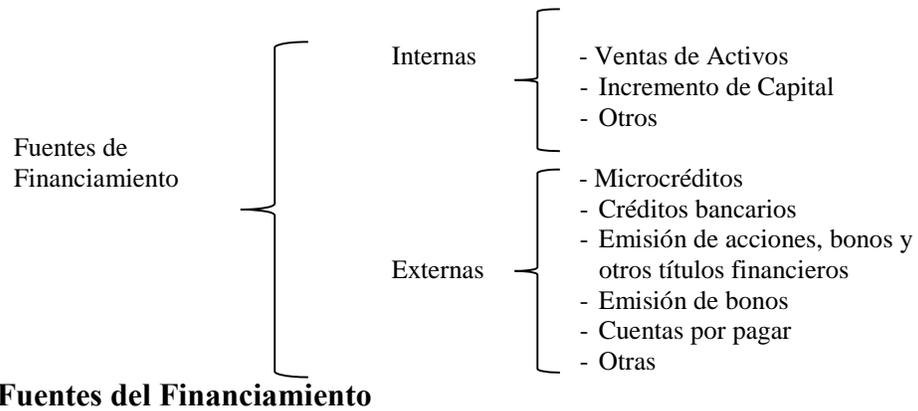
Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), sostienen en su obra “Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”; toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas,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

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

Continua Kong y otros, precisa que la esencia, del financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal para la micro, pequeña y mediana empresa

(MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

Reinversión de utilidades



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

| | | |
|--|--|----------------|
| | | Juntao Pandero |
|--|--|----------------|

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

2.2.2 Teorías de la Micro y pequeñas empresas

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas o Pymes en los países desarrollados: En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYMEs. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (Herrera, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYMEs (Vásquez, 2008).

El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYMEs más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de

manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010).

El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina:

Según Zevallos E. (2003). En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a pymes (como puede verse en el cuadro 5). Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el

factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

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

En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas

comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio.

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

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

En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del

monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros).

Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros.

Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia

ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (Chacaltana, 2005).

El financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias.

La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las

entidades financieras no bancarias y permitió a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

Actores en las Políticas financieras para PYME

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

Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación,

generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

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

Tiposde.Org (2012), sostiene en “Definición de Financiamiento”, que el financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que

se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.

Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, construirse una casa.

2.3.2. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Saavedra M. L., y Hernández Y. (2007), en “Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo”, define a las microempresas como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación.

Asimismo, La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE N° 28015, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su

reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR; decreta que La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE:

a) Número de trabajadores:

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

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

b) Ventas Anuales

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

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

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

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas

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

➤ **Cuantitativo**

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

➤ **No experimental**

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se

mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

➤ **Transversal**

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

➤ **Retrospectivo**

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

➤ **Descriptivo**

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

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 16 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 16 micros y pequeños empresarios del rubro compra y venta de ropa para damas el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016 | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Micro y pequeñas empresas | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |

| Variable | Definición porcentual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|---|--|---|
| Perfil de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016 | Son algunas características de las Micro y pequeñas empresas. | Giro del negocio de las de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016 | Nominal: Especificar |
| | | Antigüedad de las de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016 | Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años |
| | | Número de trabajadores | Razón: 01 06 15 16 – 20 Másde20 |
| | | Objetivo de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016 | Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para La familia Otros: especificar |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|---------------------------------------|
| Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para dama del distrito de Callería, 2016(variable principal) | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas. | Solicitó crédito | Nominal: Si No |
| | | Recibió crédito | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito solicitado | Cuantitativa: Especificar el monto |
| | | Monto del crédito recibido | Cuantitativa: Especificar el monto |
| | | Entidad a la que solicitó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Entidad que le otorgó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Tasa de interés cobrada por el crédito | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Crédito oportuno | Nominal: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito: Suficiente Insuficiente | Nominal: Si No Si No |
| Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No | | |

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Plan de análisis

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

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

| TÍTULO | PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | INDICADORES | METODOLOGÍA | | |
|--|---|---|---------------------------|---|--|--|------------------------------------|
| | | | | | TIPO Y NIVEL | POBLACIÓN | INSTRUMENTO |
| Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. | FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, en las micro empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016? | GENERAL Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. | Financiamiento | Crédito. Monto del Crédito. Entidad financiera Tasa de interés. Oportunidad del crédito | Cuantitativo-Descriptivo | La población estará conformada por propietarios de las Micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Calleria, período 2016. | Cuestionario de preguntas cerradas |
| | | ESPECÍFICOS | | No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo | | | |
| | | * Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. * Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. * Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. | Micro y pequeñas empresas | | Edad Sexo Grado de instrucción Giro del negocio Antigüedad de las micro y pequeñas empresas Número de trabajadores Objetivo de las Micro y pequeñas empresas | | |

3.7. Principios Éticos

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

➤ **Respeto por las personas**

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

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

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

➤ **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

➤ **Justicia**

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

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivos específicos 1)

CUADRO N° 01

| ITEMS | TABLA N° | COMENTARIOS |
|-----------------------------|----------|---|
| <i>Edad</i> | 1 | El 81% (13) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados son adultos ya que sus edades fluctúan entre los 26 a 60 años, mientras que el 19% (3), son jóvenes de edades 18 a 25 años. |
| <i>Sexo</i> | 2 | En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en encuestadas el 56% (9) son del sexo femenino, mientras que el 44% (7) son del sexo masculino. |
| <i>Grado de Instrucción</i> | 3 | En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 44% (7) tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, el 19% (3) tienen secundaria completa, el 13% (2) tienen superior no universitario incompleta, el 13% (2) tienen secundaria incompleta, el 6% (1) primaria |

| | | |
|------------------------------|---|---|
| | | completa, mientras que el 6% (1) tienen primaria incompleta. |
| <i>Estado civil</i> | 4 | En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, el 56% son solteros, el 25% son convivientes, el 13% son casados, mientras que el 6% son divorciados. |
| <i>Profesión u ocupación</i> | 5 | En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 56% (9) son de ocupación comerciante, el 13% (2) son Técnicos Contables, el 6% (1) es mecánico, el 19% (3) son secretarías ejecutivas, mientras que el 6% (1) son ejecutivos de ventas. |

Fuente: Tablas01,02,03,04y05(verAnexo02).

4.1.2 Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas (objetivos específicos 2)

CUADRO N° 02

| ITEMS | TABLA N° | COMENTARIOS |
|--|----------|---|
| <i>Tiempo que se dedica al rubro</i> | 6 | Las micro y pequeñas empresas en estudios, el 63% (10) tienen de tres a cinco años en el rubro empresarial, el 31% (5) tienen de cinco a siete años, mientras que el 6% (1) tienen de un año a tres años en el rubro empresarial. |
| <i>Formalidad de las Micro pequeñas empresas</i> | 7 | Las micro y pequeñas empresas en estudio el 100% (16) manifestaron que sus micro y pequeñas |

| | | |
|--|----|---|
| | | empresas dedicadas al rubro compra y venta de ropa para damas son formales. |
| <i>Nro. De trabajadores permanentes</i> | 8 | En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 69% (11) posee un trabajador permanente, el 31% (5) poseen dos tienen trabajadores permanentes. |
| <i>Nro. De trabajadores eventuales</i> | 9 | En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 63% (10) no posee ningún trabajador eventual, mientras que el 38% (5) tienen un trabajador eventual. |
| <i>Motivo de formación de las Micro pequeñas empresas.</i> | 10 | En las micro y pequeñas empresas encuestas, el 100% (16) manifestaron que la formación de las micro y pequeñas empresas fue por obtención ganancia. |

5 Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (verAnexo02)

5.1.3 Respecto al financiamiento (objetivos específicos 3)

CUADRO N° 03

| ITEMS | TABLA N° | COMENTARIOS |
|--|----------|---|
| <i>Forma de financiamiento.</i> | 11 | El 75% (12) manifestó que financia su actividad empresarial con financiamiento de terceros, mientras que el 25% (4) se autofinancia. |
| <i>De qué sistema</i> | 12 | De las micro y pequeñas empresas encuestadas que reciben financiamiento de terceros el 38% (6) el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 38% (6) de entidades no bancarias, mientras que el 25% (4) no precisa. |
| <i>Entidad financiera que otorga facilidades</i> | 13 | El 38% (6) precisa que las entidades bancarias le otorgan facilidades para la obtención de su crédito, el 38% (6) manifestó que las entidades no bancarias le otorgan mayor |

| | | |
|--|----|---|
| | | facilidad para obtener su crédito, mientras que el 25% (4) no precisa. |
| <i>Veces que solicito crédito</i> | 14 | El 75% (12) de los representantes legales de las micro empresas solicito una vez el crédito, mientras que el 25% (4) no precisa. |
| <i>Nombre de la institución Financiera</i> | 15 | El 13% (2) obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 50% (8) obtuvo su financiamiento de Mi Banco, el 13% (2) de Caja Maynas, mientras que el 25% (4) no precisa. |
| <i>Plazo del crédito solicitado(año2016)</i> | 16 | El 75% (12) manifestó que el tiempo del crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 25% (4) no precisa. |
| <i>Tasa de Interés</i> | 17 | el 50% de las Micro pequeñas empresas encuestadas manifestaron que pagaron el 3.5% de interés mensual, el 25% no precisa que porcentaje de interés pagó, el 13% pagó 2.2% de interés mensual, el 13% pagó 5% de interés mensual. |
| <i>Monto del Crédito</i> | 19 | El 75% (12) solicito un monto de S/. 5,000 a S/. 20,000, el 25% (4) no precisa. |
| <i>En que invirtió el crédito</i> | 20 | El 38% (6) manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron como capital de trabajo, el 25% (4) no precisa, el 25% (4) lo utilizó en compra de mercadería, mientras que el 13% (2) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. |

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14,15, 16, 17, 19, y 20(verAnexo02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- El 81% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26y60 años (vertabla01); datos similares con los resultados encontrados por **Díaz** y **Inga** con 80% y 88% donde las edades promedio de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas estudiadas fueron de 26 a 60 años, respectivamente. Estos resultados no estarían indicando que las Micro pequeñas empresas en estudio tienen la madures

suficiente para gerenciar una empresa.

- El 56% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Inga** con 63% donde los micro empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Díaz** donde el 90% son del género masculino. Estos resultados nos estarían indicando que las mujeres lideran este rubro empresarial por la naturaleza del mismo.
- El 44% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, y el 19% tienen secundaria completa (ver tabla 03), datos similares a lo encontrado por **Díaz** y **Inga** con 60% y 38% donde en su mayoría tienen grado de instrucción secundaria. Estas similitudes podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro y a lo que se dedican los microempresarios.

4.2.2 Respecto a las características de las Micro pequeñas empresas

- El 63% de los microempresarios encuestados se dedica al rubro compra y venta de ropa para damas, de tres a cinco años (Ver Tabla N° 06), estos resultados son contrario a lo encontrado por **Díaz** donde el 50% se dedican a su rubro empresarial más de diez años. También estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Inga** con 50% donde las Micro pequeñas empresas estudiadas tienen tres años en el rubro empresarial. Estos resultados estarían indicando que, las Micro pequeñas empresas en estudio no tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- El 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos datos son contrarios a lo encontrado por **Maekawa** quien precisa que uno de los obstáculos que tienen las Micro pequeñas empresas es el acceso a la formalidad que son factores que dificultan su productividad y crecimiento; así también lo confirma **Márquez** quien sostiene que organismo como SUNAT manifiesta que son cientos de Micro pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo onerosa que les resulta realizar los primeros trámites. Estos resultados nos estarían

indicando que las Micro pequeñas empresas del rubro, compra y venta de ropa para damas tienen todas las condiciones para seguir creciendo.

- El 69% de las Micro pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador permanente, y el 63% no tienen trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Inga** donde en el 88% poseen trabajadores permanentes y eventuales, estos resultados nos estarían indicando que las Micro pequeñas empresas en estudio tienen todas las características de una micro empresa según lo decretado por la **Ley N° 28015** Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el **D.S. N° 007-2008-TR** y su reglamento aprobado por el **D.S. N° 008-2008-TR**, precisa que una de las Características de las Micro pequeñas empresas: es por el Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- De las Micro pequeñas empresas encuestadas el 100% se constituyó por obtención de ganancias (Ver Tabla N° 10), estos datos son profundizados por **Márquez** en el sentido que el Estado necesita consolidar su apoyo a las micro y pequeñas empresas, e incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades de desarrollo del país, sabiendo que las Micro pequeñas empresas están generando trabajo a los hogares.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- De los micro empresarios encuestados el 75% financia su actividad empresarial con terceros, siendo estos de entidades bancarias con 38% y entidades no bancarias con 38%, los que tienen mayor demanda, dentro de estos destaca el Banco de Crédito, Mi Banco y Caja Maynas los que tienen mayor solicitud de crédito por parte de las Micro pequeñas empresas (ver tabla N° 11, 12, 13, 14); estos datos son similares a lo encontrado por **Inga** donde las Micro y pequeñas empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento (entidades bancarias y no bancarias), por otro lado estos datos son contrarios a lo encontrado por

Díaz donde las Micro pequeñas empresas estudiadas el 70% autofinancia su actividad empresarial.

- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas que si accedieron a crédito financiero el 75% manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a corto plazo (menor a 12 meses) (ver tabla N° 17); al respecto **Lefcovich**, precisa que una mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez que suelen cometer las Micro pequeñas empresas es Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.
- De las Micro pequeñas empresas encuestadas que accedieron a crédito financiero el 75% manifestaron que pagaron tasas de interés entre 3.5%, 2.2 y 5% mensuales (Ver Tabla N° 17), al 75% les otorgaron los créditos que solicitaron (Ver Tabla N° 18) al 75% les dieron crédito de S/. 5,000 a S/. 20,000 (Ver Tabla N° 19); el 38% invirtieron en capital de trabajo, el 13% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación del local, mientras que el 25% en mercadería (ver Tabla N° 20). Estos resultados son similares con lo encontrado por **Inga** con 100% donde las Micro pequeñas empresas ocuparon su financiamiento en capital de trabajo.
- Al respecto **Márquez** en sus resultados de su estudio recomienda a las Micro pequeñas empresas implantar un control exigente en cuanto al préstamo recibido, a que se fiscalice el objeto del préstamo.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.1.1. Respecto a los empresarios

- La mayoría de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son adultos.
- Poco más de la mitad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son del sexo femenino.

- Más de la cuarta parte de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción superior no universitario completo.
- La mayoría de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son de ocupación comerciante.

5.1.2. Respecto a las características de las Micro pequeñas empresas

- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 63% tienen de tres a cinco años en el rubro empresarial, el 31% tienen de cinco a siete años, mientras que el 6% tienen entre un año a tres años en el rubro empresarial.
- La totalidad de los empresarios de las microempresas en estudio manifiesta que son formales.
- El 69% posee un trabajador permanente, el 31% tienen dos trabajadores permanentes.
- El 63% manifestó no tener ningún trabajador eventual, el 38% dijo tener un trabajador eventual.
- La totalidad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas manifestaron que se formaron por la obtención de ganancias.

5.1.3. Respecto al financiamiento

- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 75% manifestó que financia su actividad empresarial con financiamiento de terceros, mientras que el 25% se autofinancia.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 38% el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 38% de entidades no bancarias, mientras que el 25% no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 38% precisa que las entidades bancarias le otorgan facilidades para la obtención de su crédito, el 38% manifestó que las entidades no bancarias le otorgan mayor facilidad para obtener su crédito, mientras que el 25% no precisa.

- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 75% de los representantes legales de las micro empresas solicito una vez el crédito, mientras que el 25% no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 13% obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 50% obtuvo su financiamiento de Mi Banco, el 13% de Caja Maynas, mientras que el 25% no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 75% manifestó que el tiempo del crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 25% no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 50% pagó una tasa de interés de 3.5% el 13% pago una tasa de interés de 2.2% de interés mensual, el 13% pago una tasa de interés de 5%, mientras que el 25% no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 75% (12) recibió crédito de S/. 5,000 a S/. 20,000, el 25% (4) no precisa.
- De los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio el 38% invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% no precisa, el 13% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 25% lo invirtió en compra de mercaderías.

5.2. Recomendaciones:

5.2.1. Respecto a los Empresarios

- Crear una relación entre los empresarios y algunos grupos ya existentes que se dediquen a la formación de jóvenes profesionales con ideas frescas y puntos de vista más actualizados.
- Recomendaría que las mujeres empresarias a través del Gobierno Regional y Municipalidades u otras Instituciones Gubernamentales opten por una capacitación que les orienten y fortalezcan su mejor rentabilidad.

- Promover programas de fortalecimiento de acuerdo a las necesidades del empresario buscando oportunidades para crecer y mejorar, fomentando la colaboración y establecimiento confianza en sus empleados.
- Ya que la mayoría de los Micro Pequeños Empresarios son comerciantes deberían por optar de métodos para la toma de decisiones y técnicas adecuadas a fin de incrementar sus utilidades.

5.2.2 Respecto a las Características de las Micro y Pequeñas Empresas

- Ya que las Micro Pequeñas Empresas son empresas recientes con muy pocos años de creación recomiendo que entre ellas intercambien sus experiencias con la finalidad de cuál ha sido las medidas que han empleado para poder subsistir durante más años en el mercado.
- Mi recomendación a las Micro Pequeñas Empresas formales tomar los servicios de un profesional Contador a fin de no ser sorprendidos por personas inescrupulosas y la declaración de sus impuestos este de acorde a las Normas de la SUNAT.
- A fin de generar mayor número de trabajadores y aumentar mis movimientos de venta debería aprovechar todo tipo de publicidad a través de los distintos medios de comunicación como son medios televisivo, radiales, internet y otros.
- Promover mayor volumen de venta mediante un buen servicio a los clientes lo cual lo va contar con mayor número de trabajadores ya sea permanente o eventual.
- Recomendaría innovar y diversificar los productos a fin de generar mayor volumen de venta y percibir mayor utilidad.

5.2.3 Respecto al Financiamiento

- Que los Micro Pequeños Empresarios opten por informarse que hay Instituciones Financieras del Estado que promueve crédito con la finalidad de acceder a un préstamo de acuerdo a los requisitos que se necesita para tales objetivos.

- En vez de recurrir a las entidades Financieras Bancarias deben recurrir a las Instituciones Financieras del Estado que promueven e incentivan a las Micro Pequeñas Empresas.
- Se sugiere que en vez de estar accediendo a Entidades Financieras Bancarias Privadas deberían acceder a Instituciones promovidas por el Estado.
- Deberían acceder a distintas Entidades Financieras del Estado con la finalidad de incrementar su capital de trabajo y poder tener mayor volumen de venta.
- Que no solamente existen Instituciones Financieras Privadas como el Banco de Crédito, Mi Banco, y Caja Maynas si no que existen otras entidades Financieras como Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, ONGS y otros.
- Los Micro Pequeños Empresarios deben recurrir a otras Instituciones Financieras del Estado que promueven crédito a mediano y largo plazo y a menor interés.
- Averiguar que Instituciones Financieras son las que dan mayor facilidad el monto de capital y a menor interés ya que ellos permitirá obtener mayor utilidad.
- Que hay Instituciones como COFIDE, Caja Municipales, ONGS, Cooperativas y otras Instituciones que accede o que promueven créditos superior a las ya mencionadas y a menor interés.
- Que los créditos solicitados por las Micro Pequeñas Empresas deben ser invertidos para los fines que se solicite

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

- Alarcón A. D. (2007), *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*. (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73). Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú*. (pp. 103). Año 2001. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Bautista P. A. (2013), *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca*. (Tesis de post grado en Administración). Universidad Nacional de Colombia. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/9637/1/7709552.2013.pdf>
- Castro W. (1999), *Importancia y contribución de la pequeña empresa*. Gestión en el Tercer Milenio. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administración/v02_n3/importancia.htm
- Chacaltana J. (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>

Díaz M. H. (2014), *Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Domínguez I. C. y Crestelo L. M. (2009), *Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales*. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:x8HH3vrSwr4J:www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

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

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

Herrera S., Limón S. y Soto I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

- Infante J. (2006), *Gamarra*. Recuperado de <http://gamarraperu.blogspot.com/2007/05/juan-infante-articulo-aparecido-en-el.html>
- Inga A. (2011), *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012*. (Tesis de pre grado en administración de Empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mocrovejo- Chiclayo). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lastra E. (2012), *Las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
- Lefcovich M. (2008), *Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. En Madrid-España*. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>

- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Maekawa C. D. (2008), *Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana*. (Tesis Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.Googleusercontent.com/search?q=cache:BX-0ytZd1GcJ:revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/download/132/96+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- Márquez L. E. (2007), *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. . (Tesis de pre grado. Universidad Mayor de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Mitnik F., Descalzi R. y Ordoñez G. (s/f) *La perspectiva económica de la capacitación*. Recuperado de: <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>
- Saavedra M. L., y Hernández Y. (2007), *Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo*. (pp. 122-123)[Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/26628/1/articulo10.pdf>

- Silipú B. L. (2013), *Estructura del Financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Tiposde.Org (2012), *Definición de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducajali/region.htm>
- Vargas M. A. (2005), *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. (Tesis de Maestría en administración UNMSM. Facultad de Ciencias administrativas. Unidad de Post Grado-Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
- Vásquez F. (2008). *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007*. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de

Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Villafuerte C. (2002), *El contexto del desarrollo de las PYMES*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Villarán F. (1998), *Riqueza Popular, Pasión y gloria de la Pequeña Empresa, PYMES y el sector comercio*. Recuperado de <http://www.fundes.org/?art=1510>.

Zevallos, E. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. (pp. 53-57). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.alide.org/DataBank2007/RecInformation/3APP_Enterprise/51MicroPYMRZevallos.pdf.

6.2. Anexos I

6.2.1 Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Calleria, 2016**”

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2016

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

1.3 Grado de instrucción: Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 Profesión:.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....
- 2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.3 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....
- 3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......
Activos fijos (%)......Programa de capacitación (%)......Otros-
Especificar:.....

Calleria, Setiembre del 2016

6.2.2 Anexo 2

Respecto a los empresarios de las Micro y pequeñas empresas

TABLA N° 01

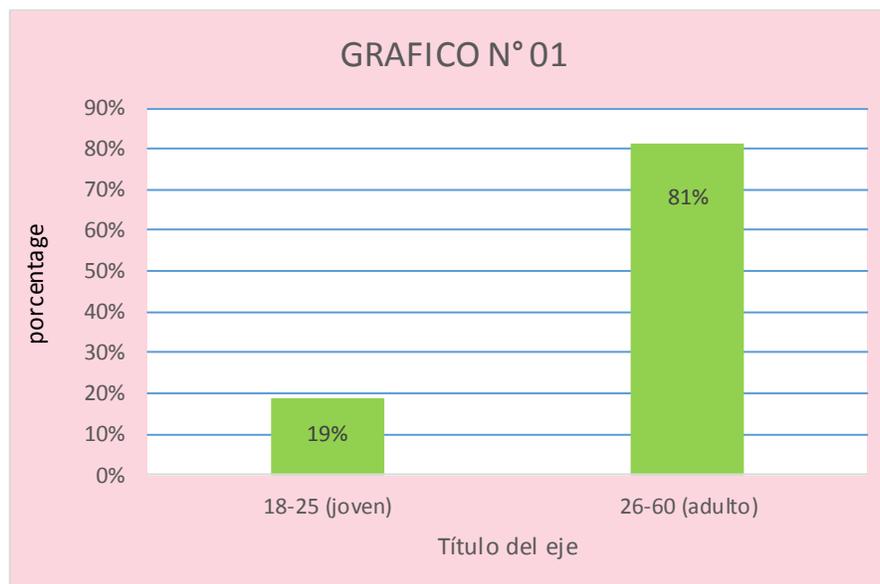
Edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

| Edad (años) | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| 18-25 (joven) | 3 | 19% | 19% | 19% |
| 26-60 (adulto) | 13 | 81% | 81% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

GRÁFICO

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla N° 01

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 81% (13) de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados, son adultos ya que sus edades oscilan entre

los 26 a 60 años, mientras que el 19% (3) son jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 a 25 años.

TABLA N° 02

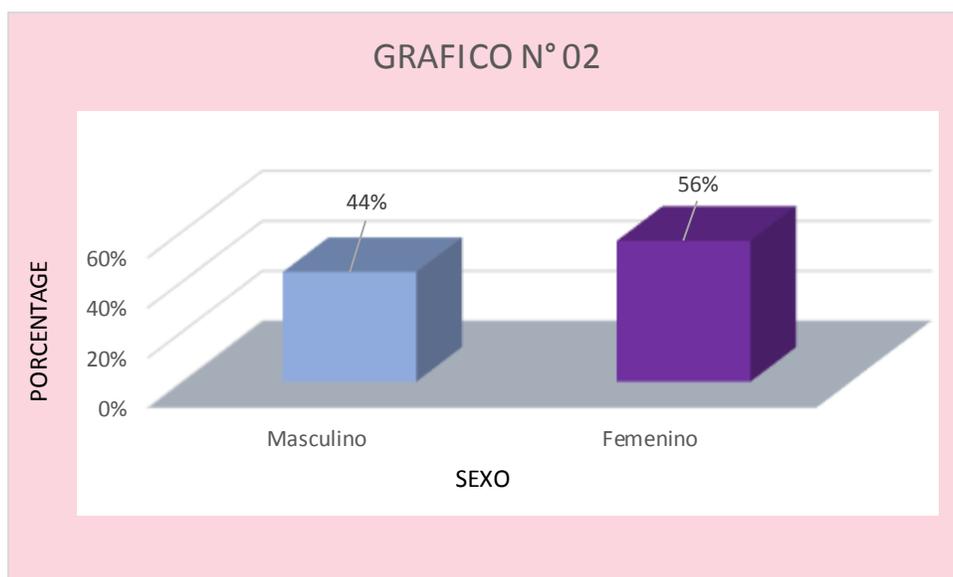
Sexo de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

| Sexo | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Masculino | 7 | 44% | 44% | 44% |
| Femenino | 9 | 56% | 56% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla N° 02

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas encuestados el 56% (9) son del sexo femenino y el 44% (7) son del sexo masculino.

TABLA N° 03

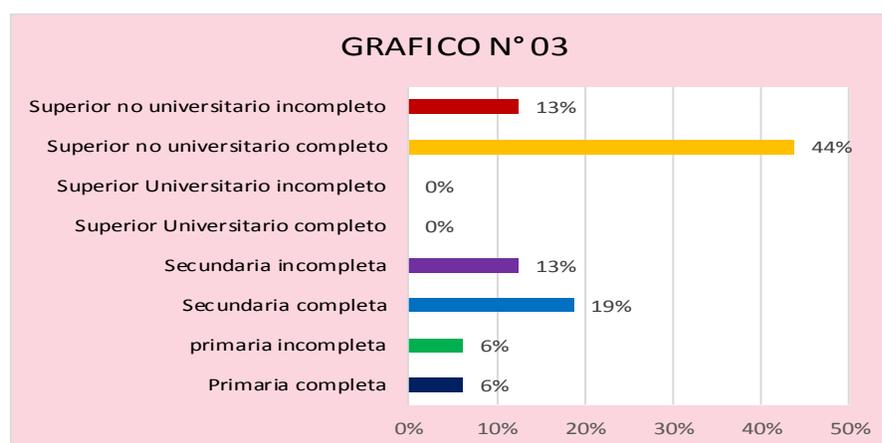
Grado de instrucción de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

| Grado de instrucción | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|--------------------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| Primaria completa | 1 | 6% | 6% | 6% |
| primaria incompleta | 1 | 6% | 6% | 13% |
| Secundaria completa | 3 | 19% | 19% | 31% |
| Secundaria incompleta | 2 | 13% | 13% | 44% |
| Superior Universitario completo | | 0% | 0% | 44% |
| Superior Universitario incompleto | | 0% | 0% | 44% |
| Superior no universitario completo | 7 | 44% | 44% | 88% |
| Superior no universitario incompleto | 2 | 13% | 13% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla N° 03

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 44% (7) tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, el 19% (3) tienen secundaria completa, el 13% (2) tienen superior no universitario incompleta, el 13% (2) tienen secundaria incompleta, el 6% (1) primaria completa, mientras que el 6% (1) tienen primaria incompleta.

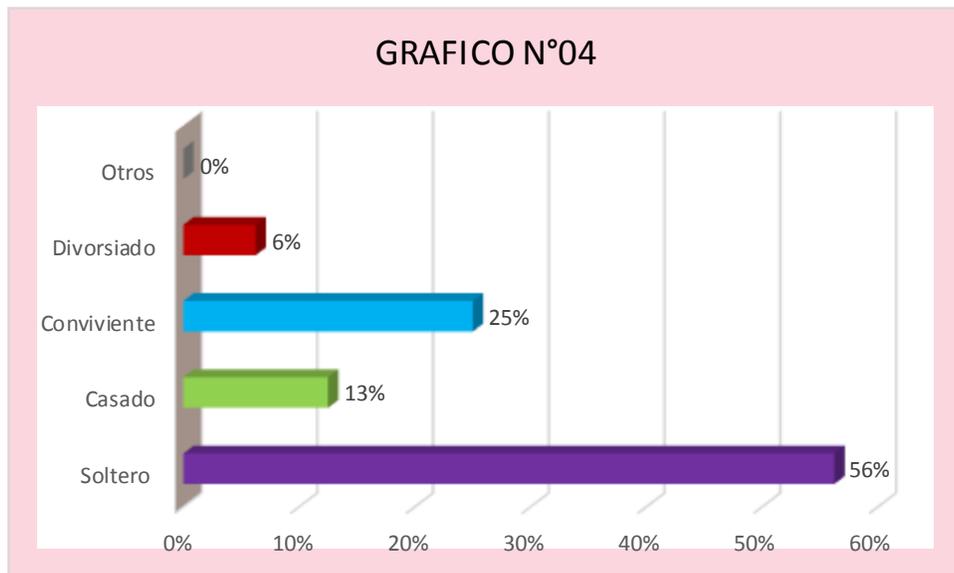
TABLA N° 04**Estado civil de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas**

| Estado civil | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|--------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| Soltero | 9 | 56% | 56% | 56% |
| Casado | 2 | 13% | 13% | 69% |
| Conviviente | 4 | 25% | 25% | 94% |
| Divorciado | 1 | 6% | 6% | 100% |
| Otros | | 0% | 0% | |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas



Fuente: Tabla N° 04

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 56% (9) son solteros, el 25% (4) son convivientes, el 13% (2) son casados, mientras que el 6% (1) son divorciados.

TABLA N° 05

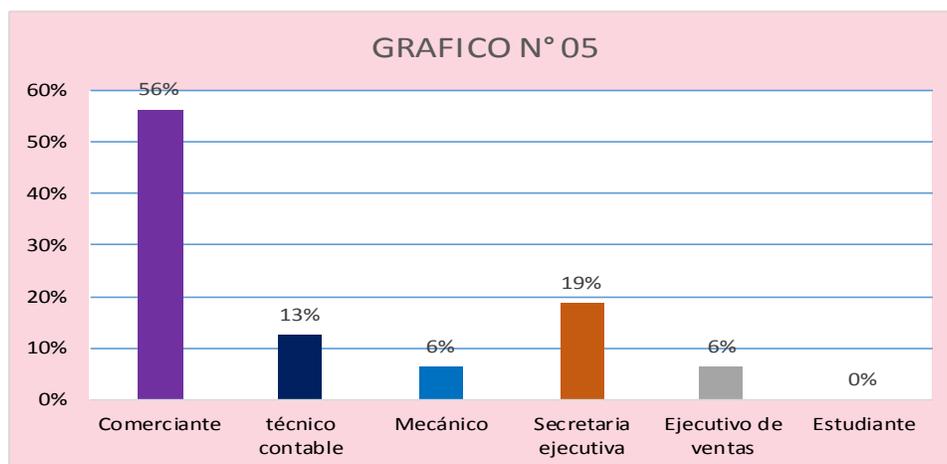
Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

| Profesión u ocupación | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Comerciante | 9 | 56% | 56% | 56% |
| técnico contable | 2 | 13% | 13% | 69% |
| Mecánico | 1 | 6% | 6% | 75% |
| Secretaria ejecutiva | 3 | 19% | 19% | 94% |
| Ejecutivo de ventas | 1 | 6% | 6% | 100% |
| Estudiante | 0 | 0% | 0% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Micro pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla N° 05

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 56% (9) son de ocupación comerciante, el 13% (2) son Técnicos Contables, el 6% (1) es mecánico, el 19% (3) son secretarías ejecutivas, mientras que el 6% (1) son ejecutivos de ventas.

Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas

TABLA N° 06

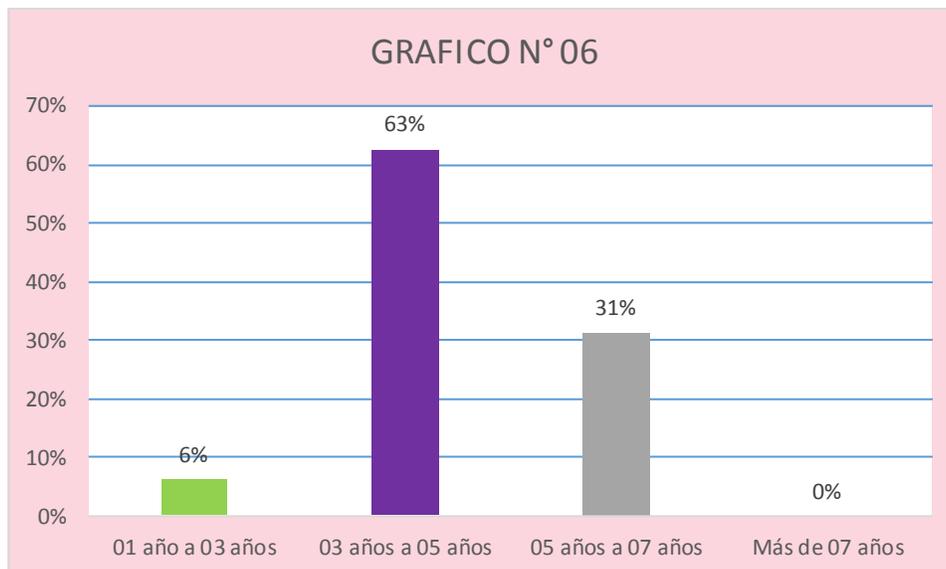
Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial

| Tiempo del negocio | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|--------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| 01 año a 03 años | 1 | 6% | 6% | 6% |
| 03 años a 05 años | 10 | 63% | 63% | 69% |
| 05 años a 07 años | 5 | 31% | 31% | 100% |
| Más de 07 años | | 0% | 0% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

GRÁFICO N° 06

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



Fuente: Tabla N° 06

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 63% (10) tienen de tres a cinco años en el rubro empresarial, el 31% (5) tienen de cinco a siete años, mientras que el 6% (1) tienen de un año a tres años en el rubro empresarial.

TABLA N° 07

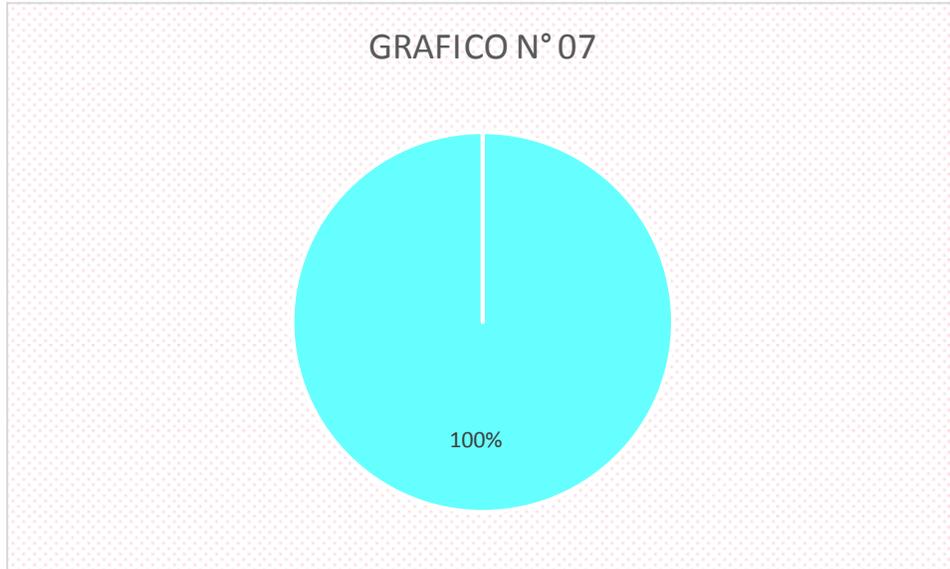
Formalidad de las Micro y pequeñas empresas

| Formalidad | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|--------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| Formal | 16 | 100% | 100% | 100% |
| Informal | | 0% | 0% | |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual de la Formalidad de las Micro pequeñas empresas



Fuente: Tabla N° 07

Interpretación:

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

TABLA N° 08

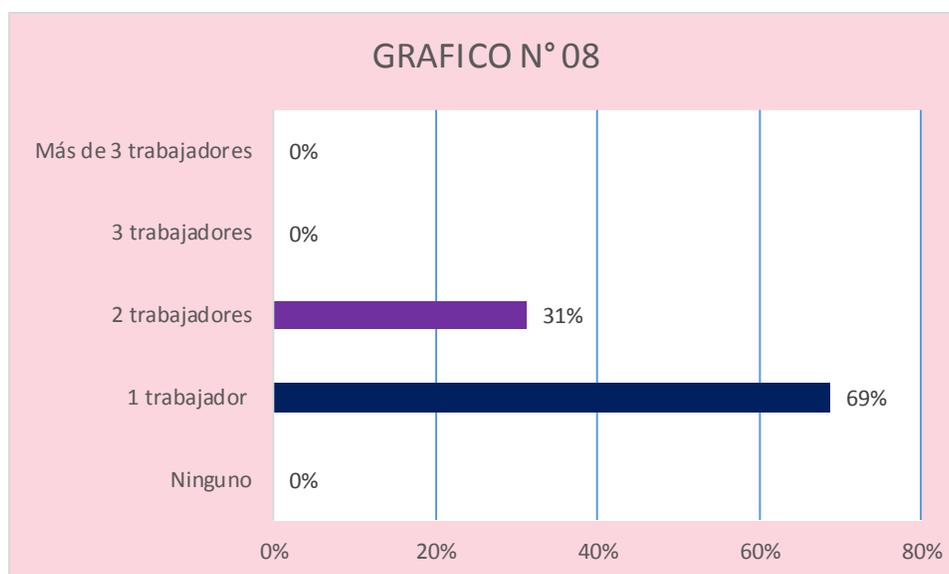
Número de trabajadores permanentes de las Micro y pequeñas empresas

| N° de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Ninguno | 0 | 0% | 0% | 0% |
| 1 trabajador | 11 | 69% | 69% | 69% |
| 2 trabajadores | 5 | 31% | 31% | 100% |
| 3 trabajadores | | 0% | 0% | 100% |
| Más de 3 trabajadores | 0 | 0% | 0% | 100% |
| Total | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Micro pequeñas empresas



Fuente: Tabla N° 08

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N°08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 69% (11) posee un trabajador permanente, el 31% (5) poseen dos trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

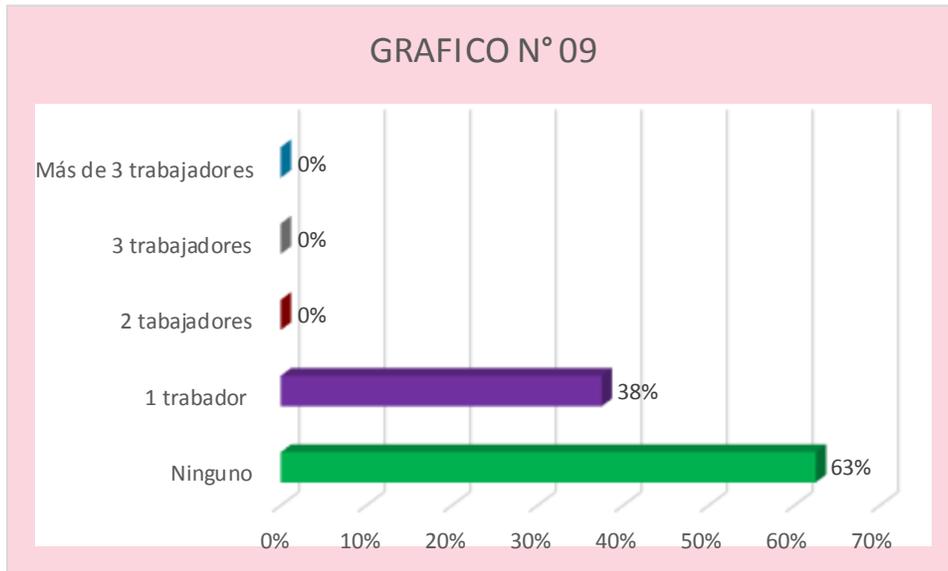
Número de trabajadores eventuales de las Micro y pequeñas empresas

| N° de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Ninguno | 10 | 63% | 63% | 63% |
| 1 trabador | 6 | 38% | 38% | 100% |
| 2 tabajadores | 0 | 0% | 0% | 100% |
| 3 trabajadores | 0 | 0% | 0% | 100% |
| Más de 3 trabajadores | | 0% | 0% | 100% |
| Total | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Micro pequeñas empresas



Fuente: Tabla N° 09

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N°09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 63% (10) no posee ningún trabajador eventual, mientras que el 38% (6) tienen un trabajador eventual.

TABLA N° 10

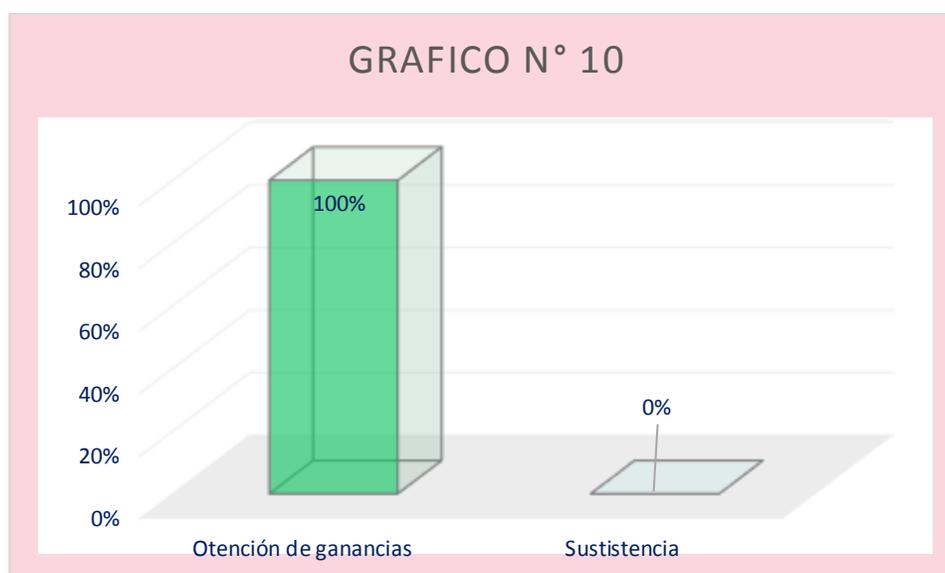
Motivo de la formación de las Micro y pequeñas empresas

| Formación por: | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|-----------------------|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Otención de ganancias | 16 | 100% | 100% | 100% |
| Sustistencia | 0 | 0% | 0% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Micro pequeñas empresas.



Fuente: Tabla N° 10

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N°10 se observa que, del 100% (16) de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudios manifestaron que su formación es para la obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento.

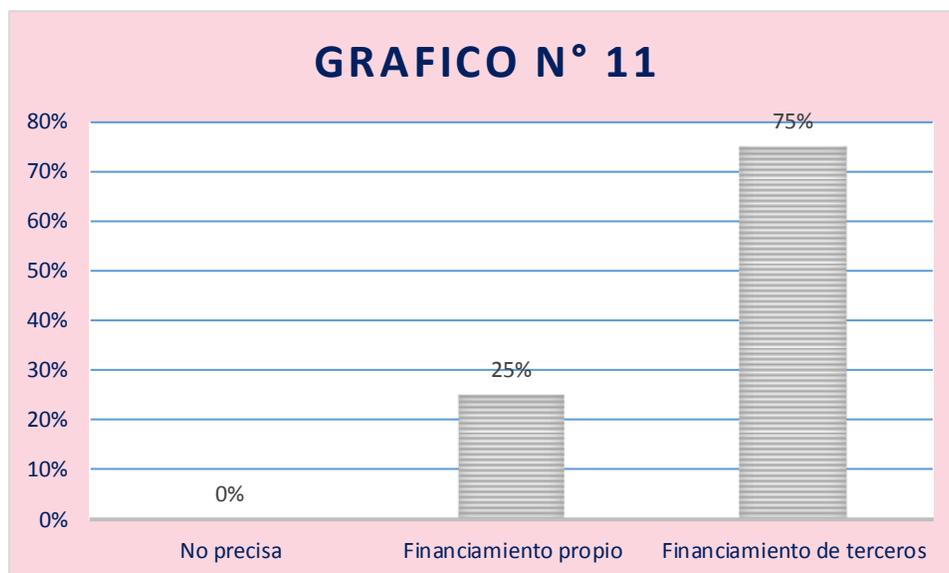
TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

| Su financiamiento es: | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|----------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | | 0% | 0% | 0% |
| Financiamiento propio | 4 | 25% | 25% | 25% |
| Financiamiento de terceros | 12 | 75% | 75% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 11
¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla N° 11

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 75% (12) financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 25% (4) se autofinancia.

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿de qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?

| Institución Financiera | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| Entidades bancarias | 6 | 38% | 38% | 38% |
| Entidades no bancarias | 6 | 38% | 38% | 75% |
| Usureros | | 0% | 0% | 75% |
| Ninguno | 4 | 25% | 25% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla N° 12

Interpretación:

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas que recibe financiamiento de terceros, el 38% (6) dijeron que cuando reciben

financiamiento es por parte de las entidades bancarias, el 38% (6) recibe de entidades no bancarias, mientras que el 25% (4) de ninguna entidad financiera.

TABLA N° 13

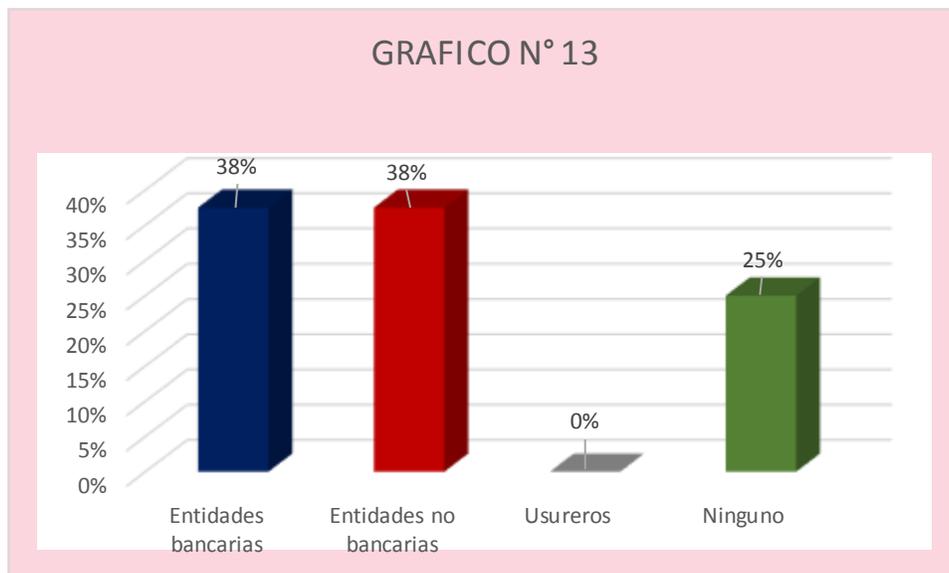
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

| Facilidades de crédito | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| Entidades bancarias | 6 | 38% | 38% | 38% |
| Entidades no bancarias | 6 | 38% | 38% | 75% |
| Usureros | | 0% | 0% | 75% |
| Ninguno | 4 | 25% | 25% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 13

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



Fuente: Tabla N° 13

Interpretación:

En la tabla y gráfico 13, se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 38% (6) manifiesta que las entidades bancarias les otorgan mayor facilidad para un crédito, el 38% (6) precisa que son las entidades no bancarias, mientras que el 25% (4) no precisa.

TABLA N° 14

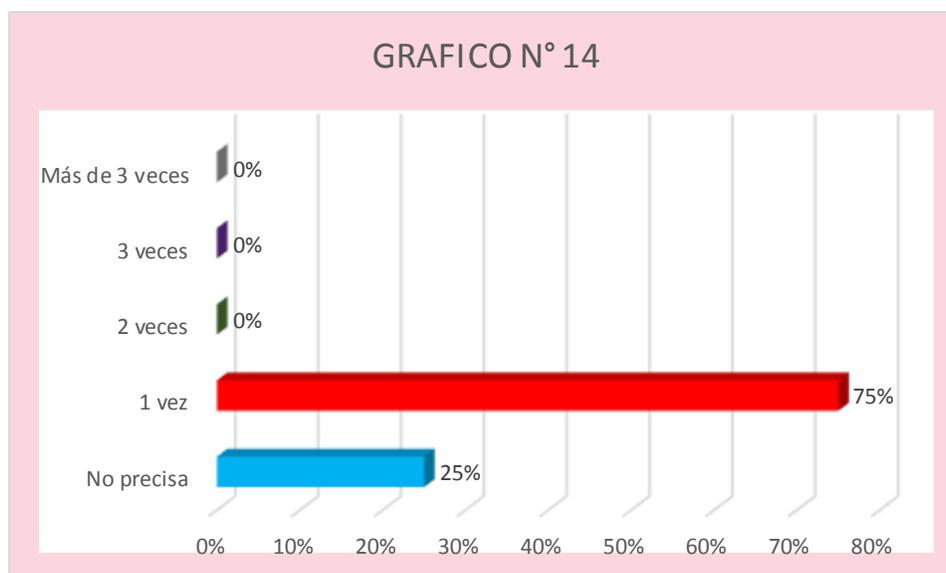
En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?

| Cuántas veces solicito el crédito | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|-----------------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| 1 vez | 12 | 75% | 75% | 100% |
| 2 veces | | 0% | 0% | 100% |
| 3 veces | | 0% | 0% | 100% |
| Más de 3 veces | | 0% | 0% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 14

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?



Fuente: Tabla N° 14

Interpretación:

En la tabla y gráfico 14 se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 75% (12) solicitó una vez crédito en el año 2016, mientras que el 25% (4) no precisa.

TABLA N° 15

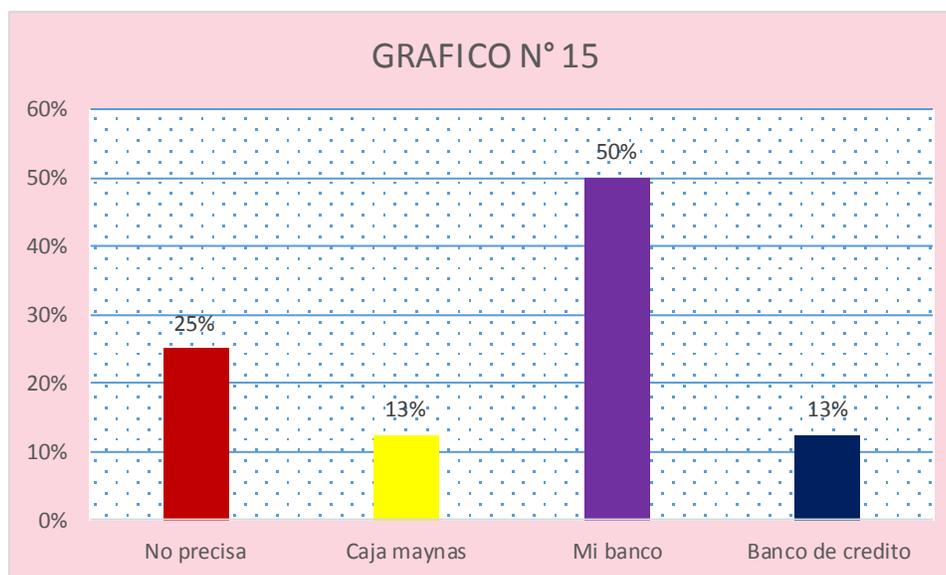
En el año 2016: ¿A qué entidad financiera y no financiera solicitó el crédito?

| Entidad financiera | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| Caja maynas | 2 | 13% | 13% | 38% |
| Mi banco | 8 | 50% | 50% | 88% |
| Banco de credito | 2 | 13% | 13% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 15

En el año 2016: ¿A qué entidad financiera y no financiera solicitó el crédito?



Fuente: Tabla N° 15

Interpretación:

En la tabla y gráfico 15 se observa, que del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 50% (8) dijeron que solicitaron crédito a la entidad no financiera en el año 2016 a Mi Banco, el 13% (2) solicito a Caja Maynas, mientras que el 13% (2) solicito al banco de crédito, mientras que el 25%(4) no precisa.

TABLA N° 16

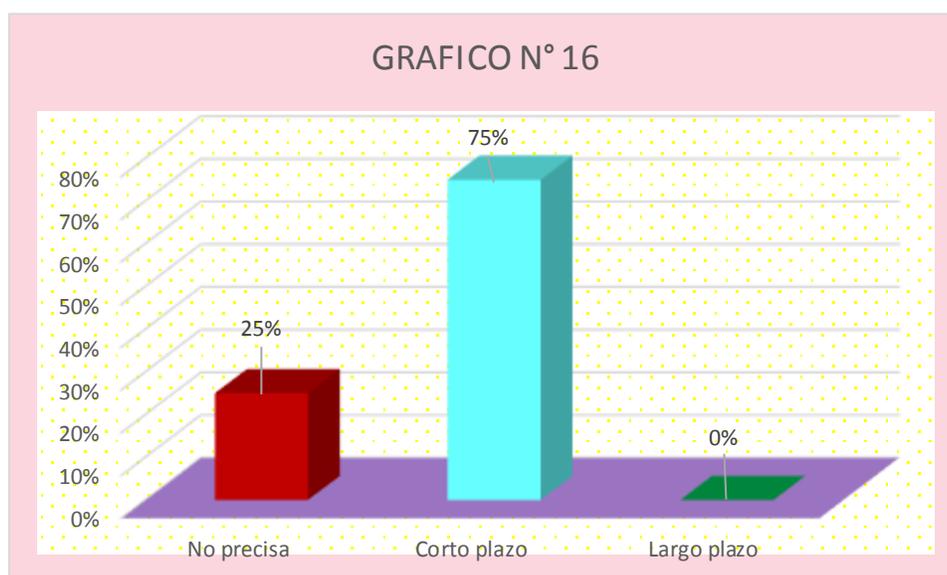
En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

| Tiempo del crédito | Frecuencia | Porcentage | Porcentage válido | Pocentage acumulado |
|--------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| Corto plazo | 12 | 75% | 75% | 100% |
| Largo plazo | 0 | 0% | 0% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 16

En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 16

Interpretación:

En la tabla y gráfico 16, se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 75%(12) solicitaron crédito a corto plazo (menos de 12 meses), mientras que el 25%(4) no precisa.

TABLA N° 17

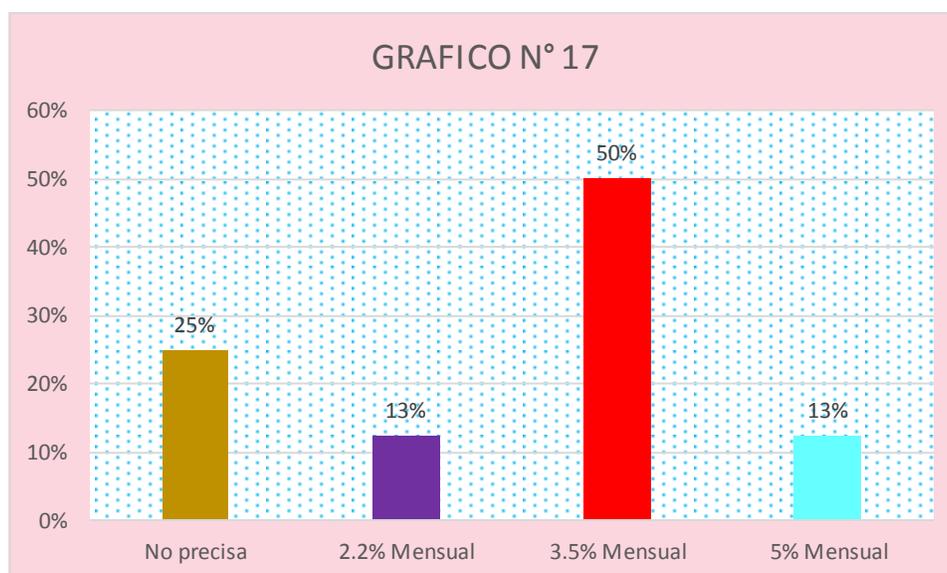
En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?

| Tasa de interes | Frecuencia | Porcentage | Porcentage válido | Pocentage acumulado |
|-----------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| 2.2% Mensual | 2 | 13% | 13% | 38% |
| 3.5% Mensual | 8 | 50% | 50% | 88% |
| 5% Mensual | 2 | 13% | 13% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 17

En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla N° 17

Interpretación:

En la tabla y gráfico 17 se observa que, en el año 2016, el 50%(8) de las Micro pequeñas empresas encuestadas manifestaron que pagaron el 3.5% de interés mensual, el 25%(4) no precisa que porcentaje de interés pagó, el 13%(2) pagó 2.2% de interés mensual, el 13% (2) pagó 5% de interés mensual.

TABLA N° 18

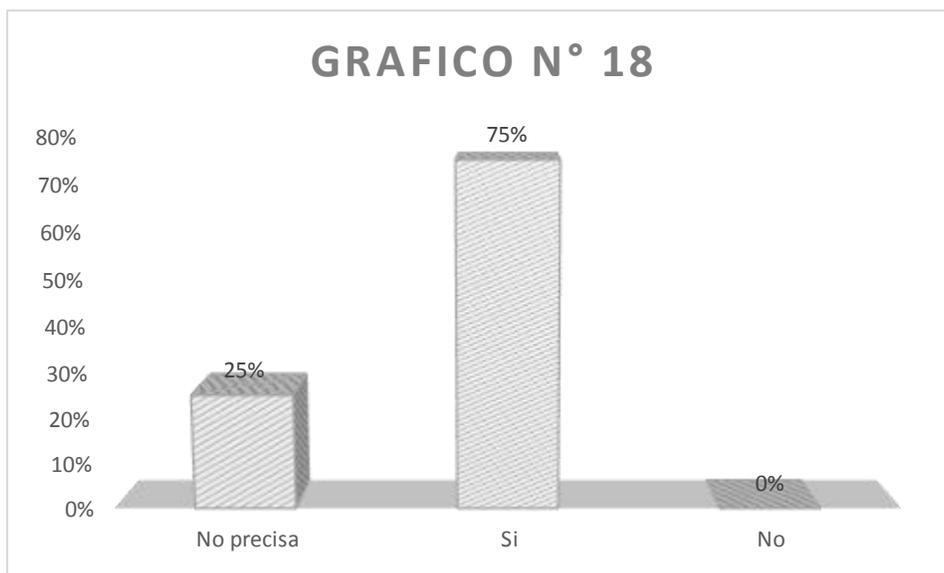
En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

| Fueron en los montos solicitado | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| Si | 12 | 75% | 75% | 100% |
| No | | 0% | 0% | |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 18

En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Fuente: Tabla N° 18

Interpretación:

En la tabla y gráfico 18, se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 75% (12) manifestaron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, mientras que el 25% (4) no precisa.

TABLA N° 19

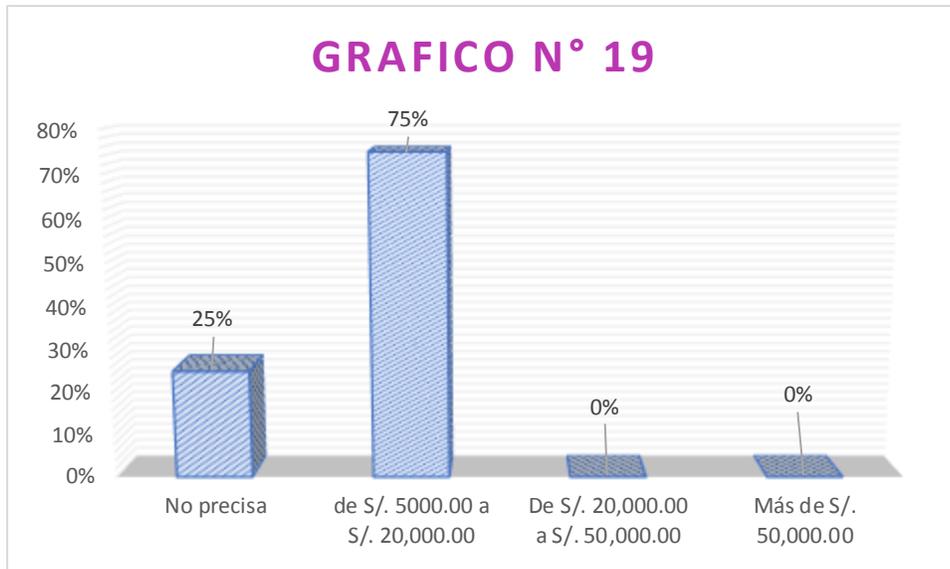
En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

| Monto del crédito | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|----------------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| de S/. 5000.00 a S/. 20,000.00 | 12 | 75% | 75% | 100% |
| De S/. 20,000.00 a S/. 50,000.00 | | 0% | 0% | 100% |
| Más de S/. 50,000.00 | | 0% | 0% | |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 19

En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 19

Interpretación:

En la tabla y gráfico 19 se observa que, del 100% de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 75%(12) del crédito recibido en el año 2016 fue entre S/. 5,000 a S/. 20,000, el 25%(4) no precisa.

TABLA N° 20

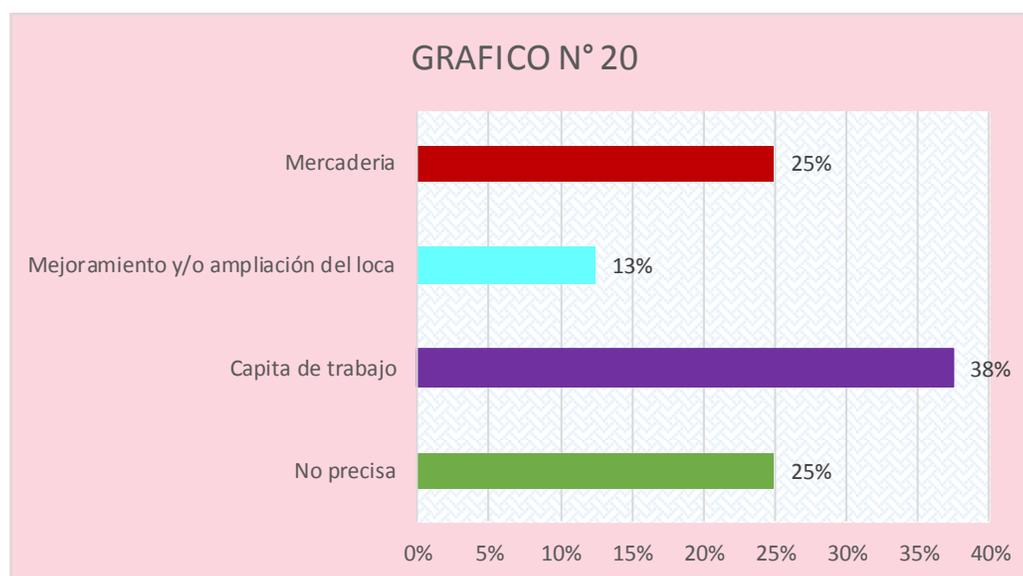
¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

| En que fue invertido el crédito | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Pocentage acumulado |
|--------------------------------------|------------|-------------|-------------------|---------------------|
| No precisa | 4 | 25% | 25% | 25% |
| Capita de trabajo | 6 | 38% | 38% | 63% |
| Mejoramiento y/o ampliación del loca | 2 | 13% | 13% | 75% |
| Mercaderia | 4 | 25% | 25% | 100% |
| TOTAL | 16 | 100% | 100% | |

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO N° 20

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla N° 20

Interpretación:

En la tabla y gráfico 20 se observa que, del 100 de las Micro pequeñas empresas encuestadas, el 38% (6) manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron como capital de trabajo, el 25% (4) no precisa, el 25% (4) lo utilizó en compra

de mercadería, mientras que el 13% (2) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

VII. Resultado Alfa de cronbach

Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 16 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 16 | 100,0 |

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

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,829 | 20 |

INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados del análisis de fiabilidad que es ,829 y según la tabla categórica se determina que el instrumento de medición es de consistencia interna a ser muy alta.

➤ Base de datos

| | Edad | Sexo | Instrucción | Estado_Civil | Profesion_Ocupacion | Tiempo_Rubro | Formalidad_Rubro | N°_Trabajadores_Fermanent. | N°_Trabajadores_Eventuales | Motivo_Formacion | Financiamiento | Financiamiento_terceros | Entidades_Mayores_Facilidad | Veces_solicitado_crédito | Entidad_solicitado_crédito |
|----|------|------|-------------|--------------|---------------------|--------------|------------------|----------------------------|----------------------------|------------------|----------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 4 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 6 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 7 | 2 | 2 | 7 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 8 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 9 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 10 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 11 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 12 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 13 | 2 | 1 | 8 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 14 | 1 | 1 | 8 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 15 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 16 | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 |

| | Plazo_Depl_Credito | Tasa_interes | Otorgaron_Credito | Monto_crédito_solicitado | Inversion_del_Credito |
|---|--------------------|--------------|-------------------|--------------------------|-----------------------|
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 |
| 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 |
| 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 |

Matriz de correlaciones entre elementos

| | ¿Cual es su edad? | ¿Cual es su Sexo? | ¿Cual es su grado de Instruccion del representnte? | ¿Cual es su stado Civil del represent ante? | ¿Cual es su profesion u Ocupacion del Respresntante? | ¿Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial ? | ¿Cuantos son los trabajadores permanentes de la empresa? | ¿Cuantos son los trabajadores Eventuales de la empresa? | ¿Como financia su actividad productiva? | ¿De que tipo de entidades financieras ha obtenido los creditos? | ¿Que entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtencion del credito? | ¿Cuantas veces solicito crédito ? | ¿A que entidad financiera y no financiera solicito el credito? | ¿A que tiempo fue solicitado el credito? | ¿Que tasa de interes paga? |
|--|-------------------|-------------------|--|---|--|---|--|---|---|---|--|-----------------------------------|--|--|----------------------------|
| ¿Cual es su edad? | 1,000 | ,545 | ,346 | -,721 | -,784 | -,645 | -,713 | -,620 | -,277 | -,773 | -,773 | -,277 | -,560 | -,277 | -,560 |
| ¿Cual es su Sexo? | ,545 | 1,000 | ,397 | -,909 | -,866 | -,732 | -,764 | -,878 | -,509 | -,770 | -,770 | -,509 | -,693 | -,509 | -,693 |
| ¿Cual es su grado de Instruccion del representnte? | ,346 | ,397 | 1,000 | -,380 | -,321 | -,257 | -,210 | -,276 | -,427 | -,343 | -,343 | -,427 | -,671 | -,427 | -,671 |
| ¿Cual es su stado Civil del representante? | -,721 | -,909 | -,380 | 1,000 | ,984 | ,855 | ,923 | ,908 | ,463 | ,866 | ,866 | ,463 | ,709 | ,463 | ,709 |
| ¿Cual es su profesion u Ocupacion del Respresntante? | -,784 | -,866 | -,321 | ,984 | 1,000 | ,864 | ,939 | ,894 | ,441 | ,920 | ,920 | ,441 | ,697 | ,441 | ,697 |
| ¿Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial? | -,645 | -,732 | -,257 | ,855 | ,864 | 1,000 | ,905 | ,808 | ,516 | ,815 | ,815 | ,516 | ,671 | ,516 | ,671 |
| ¿Cuantos son los trabajadores permanentes de la empresa? | -,713 | -,764 | -,210 | ,923 | ,939 | ,905 | 1,000 | ,870 | ,389 | ,853 | ,853 | ,389 | ,607 | ,389 | ,607 |
| ¿Cuantos son los trabajadores Eventuales de la empresa? | -,620 | -,878 | -,276 | ,908 | ,894 | ,808 | ,870 | 1,000 | ,447 | ,803 | ,803 | ,447 | ,645 | ,447 | ,645 |

| ¿Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados ? | ¿Cuanto es el monto del credito solicitado o? | ¿En que fue invertido el Credito financiero que obtuvo? |
|--|---|---|
| -,277 | -,277 | -,703 |
| -,509 | -,509 | -,836 |
| -,427 | -,427 | -,342 |
| ,463 | ,463 | ,895 |
| ,441 | ,441 | ,915 |
| ,516 | ,516 | ,855 |
| ,389 | ,389 | ,865 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|--------------|-------------|
| ¿Como financia su actividad productiva? | -.277 | -.509 | -.427 | .463 | .441 | .516 | .389 | .447 | 1,000 | .557 | .557 | 1,000 | .866 | 1,000 | .866 | .447 | .447 | .901 |
| ¿De que tipo de entidades financieras ha obtenido los creditos? | -.773 | -.770 | -.343 | .866 | .920 | .815 | .853 | .803 | .557 | 1,000 | 1,000 | .557 | .804 | .557 | .804 | 1,000 | 1,000 | .715 |
| ¿Que entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtencion del credito? | -.773 | -.770 | -.343 | .866 | .920 | .815 | .853 | .803 | .557 | 1,000 | 1,000 | .557 | .804 | .557 | .804 | .557 | .557 | .929 |
| ¿Cuantas veces solicito crédito? | -.277 | -.509 | -.427 | .463 | .441 | .516 | .389 | .447 | 1,000 | .557 | .557 | 1,000 | .866 | 1,000 | .866 | | | |
| ¿A que entidad financiera y no financiera solicito el credito? | -.560 | -.693 | -.671 | .709 | .697 | .671 | .607 | .645 | .866 | .804 | .804 | .866 | 1,000 | .866 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | .715 |
| ¿A que tiempo fue solicitado el credito? | -.277 | -.509 | -.427 | .463 | .441 | .516 | .389 | .447 | 1,000 | .557 | .557 | 1,000 | .866 | 1,000 | .866 | .866 | .866 | .844 |
| ¿Que tasa de interes paga? | -.560 | -.693 | -.671 | .709 | .697 | .671 | .607 | .645 | .866 | .804 | .804 | .866 | 1,000 | .866 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | .715 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|-------|------|--|--|--|
| ¿Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados ? | -.277 | -.509 | -.427 | .463 | .441 | .516 | .389 | .447 | 1,000 | .557 | .557 | 1,000 | .866 | 1,000 | .866 | | | |
| ¿Cuanto es el monto del credito solicitado? | -.277 | -.509 | -.427 | .463 | .441 | .516 | .389 | .447 | 1,000 | .557 | .557 | 1,000 | .866 | 1,000 | .866 | | | |
| ¿En que fue invertido el Credito financiero que obtuvo? | -.703 | -.836 | -.342 | .895 | .915 | .855 | .865 | .901 | .715 | .929 | .929 | .715 | .844 | .715 | .844 | | | |

| | | |
|--------------|--------------|--------------|
| .866 | .866 | .844 |
| 1,000 | 1,000 | .715 |
| 1,000 | 1,000 | .715 |
| .715 | .715 | 1,000 |

Matriz de covarianzas entre elementos

| | ¿Cual es su edad? | ¿Cual es su Sexo? | ¿Cual es su grado de Instruccion del representnte? | ¿Cual es su stado Civil del representante? | ¿Cual es su profesion u Ocupacion del Respresentante? | ¿Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial? | ¿Cuantos son los trabajadores permanentes de la empresa? | ¿Cuantos son los trabajadores Eventuales de la empresa? | ¿Como financia su actividad productiva? | ¿De que tipo de entidades financieras ha obtenido los creditos? | ¿Que entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtencion del credito? | ¿Cuantas veces solicito crédito? | ¿A que entidad financiera y no financiera solicito el credito? | ¿A que tiempo fue solicitado el credito? | ¿Que tasa de interes paga? | ¿Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados? | ¿Cuant o es el monto del credito solicitado? | ¿En que fue invertido el Credito financiero que obtuvo? |
|--|-------------------|-------------------|--|--|---|--|--|---|---|---|--|----------------------------------|--|--|----------------------------|---|--|---|
| ¿Cual es su edad? | ,163 | ,113 | ,329 | -,304 | -,454 | -,150 | -,138 | -,125 | -,050 | -,375 | -,375 | -,050 | -,233 | -,050 | -,233 | -,050 | -,050 | -,325 |
| ¿Cual es su Sexo? | ,113 | ,263 | ,479 | -,488 | -,638 | -,217 | -,188 | -,225 | -,117 | -,475 | -,475 | -,117 | -,367 | -,117 | -,367 | -,117 | -,117 | -,492 |
| ¿Cual es su grado de Instruccion del representante? | ,329 | ,479 | 5,563 | -,938 | -,1,088 | -,350 | -,238 | -,325 | -,450 | -,975 | -,975 | -,450 | -,1,633 | -,450 | -,1,633 | -,450 | -,450 | -,925 |
| ¿Cual es su stado Civil del representante? | -,304 | -,488 | -,938 | 1,096 | 1,479 | ,517 | ,463 | ,475 | ,217 | 1,092 | 1,092 | ,217 | ,767 | ,217 | ,767 | ,217 | ,217 | 1,075 |
| ¿Cual es su profesion u Ocupacion del Respresentante? | -,454 | -,638 | -,1,088 | 1,479 | 2,063 | ,717 | ,646 | ,642 | ,283 | 1,592 | 1,592 | ,283 | 1,033 | ,283 | 1,033 | ,283 | ,283 | 1,508 |
| ¿Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial? | -,150 | -,217 | -,350 | ,517 | ,717 | ,333 | ,250 | ,233 | ,133 | ,567 | ,567 | ,133 | ,400 | ,133 | ,400 | ,133 | ,133 | ,567 |
| ¿Cuantos son los trabajadores permanentes de la empresa? | -,138 | -,188 | -,238 | ,463 | ,646 | ,250 | ,229 | ,208 | ,083 | ,492 | ,492 | ,083 | ,300 | ,083 | ,300 | ,083 | ,083 | ,475 |
| ¿Cuantos son los trabajadores Eventuales de la | -,125 | -,225 | -,325 | ,475 | ,642 | ,233 | ,208 | ,250 | ,100 | ,483 | ,483 | ,100 | ,333 | ,100 | ,333 | ,100 | ,100 | ,517 |
| ¿Como financia su actividad productiva? | -,050 | -,117 | -,450 | ,217 | ,283 | ,133 | ,083 | ,100 | ,200 | ,300 | ,300 | ,200 | ,400 | ,200 | ,400 | ,200 | ,200 | ,367 |
| ¿De que tipo de entidades financieras ha obtenido los creditos? | -,375 | -,475 | -,975 | 1,092 | 1,592 | ,567 | ,492 | ,483 | ,300 | 1,450 | 1,450 | ,300 | 1,000 | ,300 | 1,000 | ,300 | ,300 | 1,283 |
| ¿Que entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtencion del credito? | -,375 | -,475 | -,975 | 1,092 | 1,592 | ,567 | ,492 | ,483 | ,300 | 1,450 | 1,450 | ,300 | 1,000 | ,300 | 1,000 | ,300 | ,300 | 1,283 |
| ¿Cuantas veces solicito crédito? | -,050 | -,117 | -,450 | ,217 | ,283 | ,133 | ,083 | ,100 | ,200 | ,300 | ,300 | ,200 | ,400 | ,200 | ,400 | ,200 | ,200 | ,367 |
| ¿A que entidad financiera y no financiera solicito el credito? | -,233 | -,367 | -,1,633 | ,767 | 1,033 | ,400 | ,300 | ,333 | ,400 | 1,000 | 1,000 | ,400 | 1,067 | ,400 | 1,067 | ,400 | ,400 | 1,000 |
| ¿A que tiempo fue solicitado el credito? | -,050 | -,117 | -,450 | ,217 | ,283 | ,133 | ,083 | ,100 | ,200 | ,300 | ,300 | ,200 | ,400 | ,200 | ,400 | ,200 | ,200 | ,367 |
| ¿Que tasa de interes paga? | -,233 | -,367 | -,1,633 | ,767 | 1,033 | ,400 | ,300 | ,333 | ,400 | 1,000 | 1,000 | ,400 | 1,067 | ,400 | 1,067 | ,400 | ,400 | 1,000 |

Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 16 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 16 | 100,0 |

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,833 | ,905 | 18 |