



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

TITULO:

**“Caracterización del financiamiento de las micro y
pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de
belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016”**

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

AUTOR:

Br. Díaz Sias Kerly Marcela

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

1. TÍTULO

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016”

2. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

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

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

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

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

3.

AGRADECIMIENTO

Este presente trabajo agradezco a nuestros padres y familiares porque me brindaron su apoyo tanto moral y económicamente para seguir estudiando y lograr el objetivo trazado para un futuro mejor y ser orgullo para ellos y de toda la familia.

De igual manera a mis queridos formadores en especial al asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, pues ellos fueron quienes guiaron para hacer el presente trabajo.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

4.

RESUMEN

La presente tesis, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 58 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios.** De los microempresarios encuestados se establece que el 100 % de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 20 a 60 años. El 82.76% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 55.17% de los de los representantes de la empresa son comerciantes. **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.** El 34.48% de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 5 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 62.07% de las micro y pequeñas empresas tienen de cuatro a más trabajadores permanentes y el 36.21% de las micro y pequeñas empresas no cuentan con trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.** El 74.14% de las empresas han tenido financiamiento por terceros. El 74.14% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 20.69% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias, El 43.10% menciona que solicitó dos o más veces crédito, El 75.86% del crédito solicitado se invirtió en el capital de trabajo.

Palabras claves: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this thesis was to describe the main characteristics of the financing of micro and small businesses in the trade sector of the salón of beauty and spa of the district of Yarinacocha, 2016. The research was descriptive, to carry out it was chosen a Sample of 58 micro-enterprises, to which a questionnaire of 19 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs. Of the microentrepreneurs surveyed it is established that 100% of legal representatives are adults, since their ages range from 20 to 60 years. 82.76% of the legal representatives surveyed are female. The 55.17% of the representatives of the company are merchants. Regarding the characteristics of micro and small enterprises. 34.48% of micro and small companies have 1 to 5 years in the industry. 100% of the companies are formal. 62.07% of micro and small enterprises have four to more permanent workers and 36.21% of micro and small enterprises have no casual workers. 100% of the companies are motivated by their training to make a profit. Regarding the financing of micro and small enterprises. 74.14% of the companies have had financing by third parties. 74.14% of the companies have been financed by banks. The 20.69% mentioned that it has greater benefit of the non-banking entities, 43.10% mention that I request two zero times credit, 75.86% of the requested loan was invested in working capital.

Key words: **Financing**, micro and small enterprises.

5.	CONTENIDO	
1. TÍTULO DE LA TESIS	ii
2. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
3. AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA	iv
4. RESUMEN Y ABSTRACT	v
5. CONTENIDO	vii
5.1 INTRODUCCION	13
5.2 PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA	19
5.2.1 Planteamiento del problema	19
a) Caracterización del Problema	19
b) Enunciado del problema	21
5.2.2 Objetivos de la investigación	21
5.2.2.1 Objetivo general	21
5.2.2.2 Objetivos específicos	21
5.2.3 Justificación de la investigación	22
5.3 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
5.3.1 Antecedentes Teoría del Financiamiento	22
5.3.2 Bases teóricas del Financiamiento	35
5.3.3 Artículo MYPEs	41
5.4 METODOLOGÍA	51
5.4.1 Tipo de investigación	51
5.4.2 Nivel de investigación	51

5.5 Diseño de la investigación	51
5.5.1 Tipo	51
5.5.2 Nivel.....	51
5.6 Población y muestra	52
5.6.1 Población	52
5.6.2 Muestra	52
5.7 Definición y operacionalización de las variables	52
5.7.1 Técnicas é instrumentos	54
5.7.2 Método o Plan de análisis de datos	54
5.7.3 Matriz de Consistencia	56
5.7.4 Principios Éticos	59
6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	61
7. INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	65

TABLAS

01: La edad de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	65
02: El sexo de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	66
03: Grado de instrucción de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	67
04: Estado civil de los representantes de las MYPEs del sector comercio,	

rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	68
05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	69
06: Ocupación de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	70
07: Tiempo en el rubro de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	71
08: Formalidad de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	72
09: Número de trabajadores permanentes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	73
10: Número de trabajadores eventuales de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	74
11: Motivo de formación de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	75
12: Financiamiento de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	76
13: Financiamiento de terceros de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	77
14: Tasa de interés de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de	

belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	78
15: Entidades con mayores beneficios de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	79
16: Cantidad de préstamos otorgados a las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	80
17: Crédito otorgado a las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	81
18: Crédito en el monto solicitado por las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	82
19: Inversión del crédito de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	83

GRAFICOS

01: La edad de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	65
02: El sexo de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	66
03: Grado de instrucción de los representantes de las MYPEs del sector comercio, salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	67
04: Estado civil de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha,2016.....	68
05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del	

sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	69
06: Ocupación de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	70
07: Tiempo en el rubro de los representantes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	71
08: Formalidad de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	72
09: Número de trabajadores permanentes de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	73
10: Número de trabajadores eventuales de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	74
11: Motivo de formación de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	75
12: Financiamiento de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	76
13: Financiamiento de terceros de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	77
14: Tasa de interés de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	78
15: Entidades con mayores beneficios de las MYPEs del sector comercio,	

rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	79
16: Cantidad de préstamos otorgados a las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	80
17: Crédito otorgado a las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	81
18: Crédito en el monto solicitado por las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	82
19: Inversión del crédito de las MYPEs del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.	83
8. RESULTADOS	65
9. CONCLUSIONES	84
10. RECOMENDACIONES	85
11. ANEXOS	86
12. INSTRUMENTO DE RECOLECCION (ENCUESTAS)	87
13. TABLA DE FIABILIDAD	90
14. BASE DE DATOS DE ENCUESTA	93

5.1 INTRODUCCION

Vela L. (2007), EL País y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las micro pequeñas empresas en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las micro pequeñas empresas como un componente.

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

Bruselas (2007). Por otro lado en Europa las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter Verheugen vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

Hull (1988), Por otro lado, en América Latina las micro pequeñas empresas son de suma importancia ya que estas generan alrededor de un 20 a 40% del empleo en esta región y cerca de un 10% de establecimiento. La creación de las micro pequeñas empresas también ayuda a que exista una mayor competencia en el mercado esto trae como resultado un mayor interés para elaborar productos y servicios de calidad Aunque las micro pequeñas empresas generan una parte importante de la riquezas de los países, cabe mencionar en latinoamericana el porcentaje es bajo en comparación con el de la Unión Europea o Estados Unidos.

Infante J. Villarán F. & Escobar H. (2004), nos dice que nivel nacional, las micro pequeñas empresas actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una micro pequeñas empresas), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios

finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las micro pequeñas empresas), pero, ¿en qué momento empezó a darse el fenómeno de proliferación de estas pequeñas unidades económicas?, ¿qué motivó a los emprendedores a crear sus propias empresas?, a continuación presentamos una compilación resumida de este proceso evolutivo, como a manera de historia pasaremos a ver los motivos que llevo a originar el crecimiento de las micro pequeñas empresas. La evolución de los micros 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 Micro pequeñas empresas 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.

Es más Infante J. Villarán F. & Escobar, toma como ejemplo a **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 micro pequeñas empresas, 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. Otro sector que aportó en el proceso evolutivo de las micro pequeñas empresas es el de "metal mecánica", que se ubicaban en varias zonas industriales de Lima, por los años 60 - 70 el Estado creó una serie de empresas para fabricar maquinaria para la agricultura y la industria, hoy en día estas empresas ya no existen, pero de esta experiencia, 6 pequeñas y medianas empresas de metal mecánica (con el apoyo de un grupo de Ongs), asumen el reto de producir tornos de fabricación íntegramente nacional. Hasta que en 1989 conforman el primer consorcio

promotor de la industria de bienes de capital (CBK), este grupo empezó a fabricar maquinaria para actividades de pequeña escala como es el caso de las panaderías, carpinterías, talleres metal-mecánicos, agroindustrias, joyería metálica, agricultura, entre otras, que son las principales actividades de la pequeña industria. Un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las micro pequeñas empresas es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Pero hay dos hechos que coadyuvan a la consolidación de esta zona industrial. El primero es la experiencia de capacitación que se impartió a los internos de la cárcel trujillana en la elaboración de calzado a mano. El segundo es la demanda de servicios que generaron las dos fábricas limeñas más grandes, Bata y Diamante, las que tuvieron una política de subcontratar a pequeños productores. No está claro por qué escogieron trabajar con los de Trujillo; podría ser por la cercanía a las fuentes de materia prima. Sin embargo, es recién en los primeros años de la década del 80 que se produce la significativa expansión empresarial que define su peso y estructura actuales. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial

denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de micro pequeñas empresas 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.

Salvador M. (2012), Sin embargo las micro pequeñas empresas en UCAYALI, el Director del programa de Investigación para el Uso y Conservación del Agua y sus recursos (AQUAREC), realizó la entrega de post larvas y alevinos de gamitana al Gobierno Regional de Ucayali en el marco un convenio para ejecutar el Proyecto “Fortalecimiento de la Actividad Piscícola en la Provincia de Coronel Portillo y el Distrito de Irazola de la Provincia de Padre Abad”. El Gerente Regional del IIAP Ucayali, resalta los más importantes logros de investigación de este centro, “la reproducción artificial de la doncella” gracias al control y manejo alimenticio, se ha hecho posible evitar el canibalismo de la especie. Dentro de algunos meses los juveniles de esta especie cultivados en este centro serán puestos a disposición de los productores acuícolas de la región. En el IIAP Ucayali, se desarrolla un proceso intensivo de investigación con especies maderables importantes para el desarrollo económico, ahora especies vulnerables como la caoba, cedro y otras, pueden ser reproducidas por propagación vegetativa, y con ellas

desarrollar planes de reforestación. La bolaina es otra especie con la que el IIAP ha logrado buenos resultados. Es necesario promover y crear industrias, porque siendo una nación rica no es posible que ofertemos al mundo nuestra producción solo en una primera transformación (75%) y solo un 25% con valor agregado. Es necesario empezar a construir, no de manera vertical sino en forma horizontal. Es política del actual gobierno promover actividades importantes como la industria maderera y acuícola en la Región Ucayali, felicitando al IIAP por venir desarrollando investigaciones en estos dos temas tan importantes para la región. El encargado del despacho del Gobierno Regional de Ucayali, califica que es importante la presencia del Viceministro de micro pequeñas empresas e industria, quien en primer término registró la problemática de la región para trabajar iniciativas conjuntas en la consolidación de la industria, la acuicultura y maderera de la región, recalcó.

5.2 PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA

5.2.1 Planteamiento del problema

a) Caracterización del Problema

Uno de los obstáculos de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas; desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste; dadas

estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (juntas). A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las MYPEs en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPEs acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

En la ciudad de Pucallpa donde desarrolle el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPEs del sector comercio rubro salón de belleza y spa, Estas MYPEs se encuentran ubicadas en diferentes lugares dentro del centro de la ciudad, se dedican fundamentalmente al rubro de salón de belleza y spa. Estas MYPE tienen más o menos las siguientes: al parecer son formales, la mayoría se ubican en el centro de la ciudad. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPEs acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos.

La pregunta relacionada al tema de investigación es el siguiente:

b) Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza del distrito de Yarinacocha, 2016?

5.2.2 Objetivos de la investigación

5.2.2.1 Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.

5.2.2.2 Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.

5.2.3 **Justificación de la investigación**

El estudio es importante porque nos permitió describir las principales características del financiamiento de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016”; es decir, la investigación nos permitió tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las micro pequeñas empresas del sector y rubro estudiado.

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

5.3 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

5.3.1 Antecedentes de la teoría del financiamiento

Zapata (2004), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las

pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Asimismo, Zapata investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas.

En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar,

modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por otro lado, Vargas (2005), evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la

eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

López M. (2011), En materia de fomento a las micro y pequeñas empresas, una organización de segundo piso, aun tratándose de una institución pública, no resulta conveniente ni apropiado que una agencia de cooperación para el desarrollo o un organismo multilateral asuma las tareas que corresponden a las dependencias de gobierno, en cualquiera de sus instancias de organización. Es claro que la participación directa o indirecta de una organización de segundo piso del Estado en la atención de ciertos requerimientos de financiamiento es difícilmente justificable cuando el sistema financiero privado y/o social de primer piso los atiende adecuada y suficientemente. Si el fondeo de los recursos o la asunción total o parcial del riesgo de una operación crediticia por parte de una organización de segundo piso no hace posible el acceso ni tampoco modifica en nada los términos y condiciones en que una inversión o una empresa recibe apoyo técnico y/o financiero, entonces tal participación es absolutamente injustificable, y si lo hace, la organización de segundo piso no estaría cumpliendo su misión, que por supuesto no es la de simplemente convertir en más rentable o menos

riesgos a la operación de crédito para la banca comercial y demás intermediarios financieros.

Para la banca comercial y demás intermediarios, el negocio por participar en el financiamiento de las micro pequeñas empresas, debe buscarse con imaginación y eficiencia en la parte activa de la operación y no en el subsidio implícito de un fondeo preferencial o en la peligrosa decisión del Estado de eliminar o reducir el riesgo a una institución que de por sí y casi por naturaleza se resiste a asumirlo.

Las micro pequeñas empresas, para su sobrevivencia y desarrollo, requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial. De esta manera, la misión de una organización financiera de segundo piso podría ampliarse para otorgar apoyo técnico y financiero a las organizaciones, instituciones, centros y empresas que proporcionan respaldo empresarial en materia de información, asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico, para que fortalezcan su capacidad y amplíen su alcance en beneficio de las micro y pequeñas empresas.

Por otra parte, Sánchez G. (2008), evaluó las facilidades de la combinación exitosa de los factores de la producción en las empresas es una realidad que hace posible que operen con economías de escala, que

aumenten su productividad, que fabriquen masivamente y que abatan costos de producción para conservar su participación en los mercados globalizados en el largo plazo. Lamentablemente estos programas institucionales que han coadyuvado al éxito de las grandes escalas de producción, no indujeron la asociación significativa a sus cadenas productivas, comerciales y de servicios del micro y las pequeñas empresas. Las micro pequeñas empresas, crecerán con programas institucionales apropiados, situación que colocará al Estado mexicano en condiciones de recaudar más recursos fiscales para hacer un mejor uso del gasto público, de que enfrente el flagelo del desempleo y de que reduzca la desigualdad en la distribución del ingreso para que la sociedad viva más y mejores años.

Por su parte, Zambrano S. (2009), se centró en obstáculos a acceder al financiamiento de las MYPES, desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a Prestamistas y Asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que a un microempresario en sus

comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más aún con los altos costos de crédito.

La formalización es otro punto muy importante y la vez muy complejo, el costo de la formalización de la empresa, siendo una pequeña o micro empresa que no cuenta con un gran capital y en muchos casos el costo puede llegar a ser igual o peor al que tiene este para iniciarse, a su vez tiene que someterse a una gran cantidad de papeleos (papeles requisitorios, licencia de funcionamiento, mediadas de seguridad), no contando sobre todo con el tiempo que demore este proceso en el cual hacen citas en diferentes días invirtiendo tiempo y dinero. La falta de información del mercado y economía; y la capacitación siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no podemos triunfar en una micro pequeñas empresas por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo la falta de capacitación.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no puedan porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar.

En otros casos la persona que conoce del tipo de negocio pero no de finanzas ni de contabilidad se deja estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos de todo el capital, por lo general le pasa a las personas que trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar, por todo esto y muchas otras cosas, es que hace falta una capacitación. Pero no como las que hace el gobierno, como se dice coloquialmente "por cumplir", sino una capacitación orientada al real desarrollo del micro pequeño empresario.

Por su parte Maekawa (2008), determinó los principales obstáculos que tiene las micro pequeñas empresas 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.

Por otro lado, Vela L. (2008), enfatizó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las micro pequeñas empresas en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir

sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las micro pequeñas empresas como un componente clave.

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

Para asegurar el desarrollo de las micro pequeñas empresas es indispensable la formalización de las micro pequeñas empresas que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las micro pequeñas empresas y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las micro pequeñas empresas por falta de financiamiento. El reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las micro pequeñas empresas , la

mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

Por su parte, Vásquez (2008), en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. (b) El 72% de los micro pequeñas empresas del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. (c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. (d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. (e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. (f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.

(g) Las micro pequeñas empresas del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. (h) Los créditos recibidos por las micro pequeñas empresas estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. (i) El 60% de las micro pequeñas empresas encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas micro pequeñas empresas) También, el 60% de las micro pequeñas empresas encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (k) Asimismo, el 57% de las micro pequeñas empresas estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. (l) Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. (ll) Asimismo de las micro pequeñas empresas analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. (m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. (n) En el 48% de las micro pequeñas empresas estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. (ñ) En el 42% de las micro pequeñas empresas encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro

hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de micro pequeñas empresas estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. (p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. (q) El 60% de las micro pequeñas empresas del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. (r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. (s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor. (t) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

Castillo Castillo (2008), Se llegó a las siguientes conclusiones: Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. La asistencia financiera debería focalizarse en micro pequeñas empresas que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y

sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables. El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y micro pequeñas empresas) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: Un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Nivel nacional Silupú B. (2008), Señala que en Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito.

Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionaria da de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

5.3.2 Bases teóricas del financiamiento.

Definiciones del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizarlos

costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad.

Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash Como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Según Gitman (1996), El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente los recursos propios”. Es por ello que financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos empresarios y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Por otro lado el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El financiamiento a corto plazo, está conformado por:

➤ **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los

impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.
- **Pagare.** es un documento que contiene la promesa incondicional de una persona (denominada suscriptora), de que pagará a una segunda persona (llamada beneficiaria o tenedora), una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo. Su nombre surge de la frase con que empieza la declaración de obligaciones: "debo y pagaré". La diferencia entre la letra y el pagaré es que el pagaré es emitido por el mismo que contrae el préstamo.
- **Línea de crédito:** la Línea de crédito significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto periodo, en el momento que lo solicite.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean

invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recurso a corto plazo no solo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales.

- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Ya que permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- ✓ **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasara a manos del prestatario.
- ✓ **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Son de muchas importancias ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- ✓ **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- ✓ **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Pérez L. y Campillo F. (2008), Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

5.3.3 Las MYPEs.

El financiamiento de las micro pequeñas empresas 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 micro pequeñas empresas. 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 PYME (Vásquez, 2010).

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 PYME 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 **Emilio Zevallos V.** En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente 27 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.

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 Micro pequeñas empresas 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 micro finanzas, 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 posibilitó 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 –OFIDE, 31 única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es 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.

Definición de las micro y pequeñas empresas

El texto Único Ordenado de la ley de Promoción de la competitividad, Formalización y desarrollo de las Micro y pequeñas empresas y el acceso al empleo decente (Decreto Supremo N° 007-2008-TR) y su reglamento (Decreto Supremo N° 008-2008-TR), señalan en forma taxativa los aspectos de índole laboral con respecto a ambos regímenes.

Conforme a lo establecido por el artículo 4° del Decreto Supremo N° 007-008-TR, 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 de extracción, transformación, producción, comercialización de viene o prestación de servicios.

Características de las Micro pequeñas empresas.

a) Número total de trabajadores:

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

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

b) Niveles de 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).

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.

Definición del financiamiento

Vera M. (2007), Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (Definición, 2011). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por

finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

5.4 METODOLOGÍA

5.4.1 Tipo de la investigación

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

5.4.2 Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación que se utilizó es descriptivo

5.5 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental - descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento.

- ❖ **No experimental.** Fue no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.
- ❖ **Descriptivo.** Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

5.6 El Universo y muestra

5.6.1 Población

La población está constituida por 69 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016. (fuente: Dir. De producción Ucayali)

5.6.2 Muestra

La muestra está constituida por 58 micro y pequeñas empresa del sector comercio rubro salón de belleza y spa que representan el 84.06% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

5.7 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal:

			Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de Trabajadores	Razón: 1 6 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

5.7.1 Técnicas e instrumentos

Técnica

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

Instrumento

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

Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos se realizó mediante el cuestionario estructurado de 19 preguntas de las micro pequeñas empresas.

5.7.2 Método o Plan de análisis de datos

El análisis de los datos se realizó mediante tablas de frecuencias y gráficos de barra que se realizara con el uso del programa SPSS

científica versión 22.0, La confiabilidad del instrumento se realizó con el Alfa de Crombach.

5.7.3 Matriz de Consistencia

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

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

		micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016.			
				Antigüedad de la MYPE Número de Trabajadores Objetivos de las MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
	3. Financiamiento en las MYPE	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria		

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

5.7.4. PRINCIPIOS ETICOS

Principios éticos

En ética, los principios son reglas o normas que orientan la acción de un ser humano cabiendo las facultades espirituales, racionales y sexuales. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales, como, por ejemplo: amar al prójimo, no mentir, respetar la vida de las demás personas, etc. Los principios morales también se llaman máximas o preceptos.

Los principios éticos son declaraciones propias del ser humano, que apoyan su necesidad de desarrollo y felicidad, los principios son universales y se los puede apreciar en la mayoría de las doctrinas y religiones a lo largo de la historia de la humanidad.

Justicia

La justicia como un principio ético para la profesión consta en reconocer que todas las personas tienen el derecho equitativo a los beneficios de la psicología, por lo que se procura brindar de forma equilibrada la misma calidad en los procesos, procedimientos y servicios.

De esta manera, los psicólogos no llevan a cabo prácticas injustas ni admiten prejuicios ni discriminación por edad, sexo, identidad de género, raza, etnia, cultura, nacionalidad, religión, orientación sexual, discapacidad, idioma y nivel socioeconómico.

Regulación

Si bien estos principios éticos planteados anteriormente representan los principios éticos desde los cuáles un profesional puede basarse para la toma de una decisión responsable y moralmente justificada en Psicología, de acuerdo al marco legal Colombiano los principios se encuentran determinados en el Manual Deontológico y Bioético del Psicólogo. Allí se recopila la legislación pertinente en el entorno local y de esta manera, además de presentar los anteriores principios con los que un psicólogo puede afrontarse a una situación dilemática y tomar una decisión moralmente justificada, se adicionan los principios de veracidad, solidaridad, lealtad y fidelidad.

Honestidad

La promoción, exigencia y salvaguarda de nuestras actuaciones individuales y colectivas dentro o fuera del Partido caracterizadas por la ética, probidad, rectitud, honradez y transparencia. Honestidad como comportamiento honorable individual y social, en el Partido y en el Estado, en la actividad privada y en la función pública. Honestidad como respeto al ordenamiento jurídico, a las instituciones y a las normas de convivencia social y moral. Honestidad como observancia rigurosa y respeto a nuestros principios, reglas, historia, deberes ciudadanos y partidistas. Honestidad como garantes de la sanción a las infracciones éticas y disciplinarias.

6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bruselas (2007); “*Las empresas frente a la nueva cultura de calificación*”.

Recuperado de: <http://ec.europa.eu/enterprise>.

Castillo Castillo (2008). *Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito*.

Recuperado de: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

Financiamiento a corto plazo. [citada 2008 Abr. 5]. Recuperado de:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abr. 5]. Recuperado de:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm

Gitman (1996), “*el financiamiento*”, Recuperado de:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Hull (1988), “*Marco teórico – situación de las Pymes*”. Pg. 7; [Consultado 10 de

junio 2012].____Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/fernandez_f ep/capitulo2.pdf

HERRERA S., LIMÓN S. y SOTO I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de

crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Infante J. Villarán F. & Escobar H. “Evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú”. Recuperado de:

<http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>

López M. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa [citada 2011 Octubre 26]; El Salvador.

Maekawa C., Internacionalización de las micro y pequeñas empresas. Tesis de la Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima 2008 [citada 2012 Diciembre 20].

MITNIK, F., DESCALZI, R. y ORDOÑEZ, G. (s/f) La perspectiva económica de la capacitación”. [citada 2010 Abril 13]. Recuperado de:

http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca_p1.pdf

Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2008 Mar 13]. Recuperado de: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2012 Abr 7]. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>

- Salvador Tello M. (2012), “*Director del programa de Investigación para el Uso y Conservación del Agua y sus recursos (AQUAREC)*”. Recuperado de: <http://www.iiap.org.pe/Upload/Noticia/NOTI1718.pdf>
- Sánchez G. Formulación de la teoría de la competitividad para el desarrollo empresarial mexicano, en Observatorio de la Economía Latinoamericana (2008) [citada 2008 Set 20]. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon.htm>
- Silupú B. (2008). “Señala que en Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas”, Recuperado de: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>
- Sarmiento R. La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004). [Citada 2008 Setiembre 20]: Recuperado de: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- Vela Meléndez L. (2007), “*Caracterización de las micro pequeñas empresas en el Perú y desempeños de las micro finanzas*”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzasPeru/microfinanzas-peru2.shtml#ixzz2WuWdeyW6>.
- Vargas M. El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.
- Vela L. Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque, 2008.

Vásquez F. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008.

Zambrano S. El Gobierno y el apoyo que brinda a las Mypes. Tesis Universidad de San Martín de Porres Fac. Administración de Negocios Internacionales; Perú 2008.

Zapata L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

8. RESULTADOS

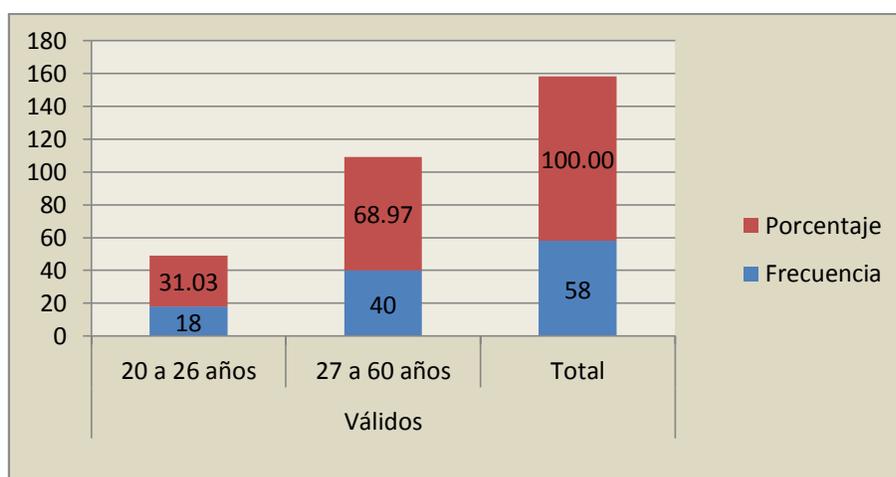
TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

	Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	20 a 26 años	18	31.03	31.03	31.03
	27 a 60 años	40	68.97	68.97	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 01 correspondiente a la edad promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores dentro del rango de edad de 27 a 60 años con un 68.97% (40) y por último tenemos un 31.03% (18) de trabajadores que se encuentran dentro del rango de edad de 20 a 26 años.

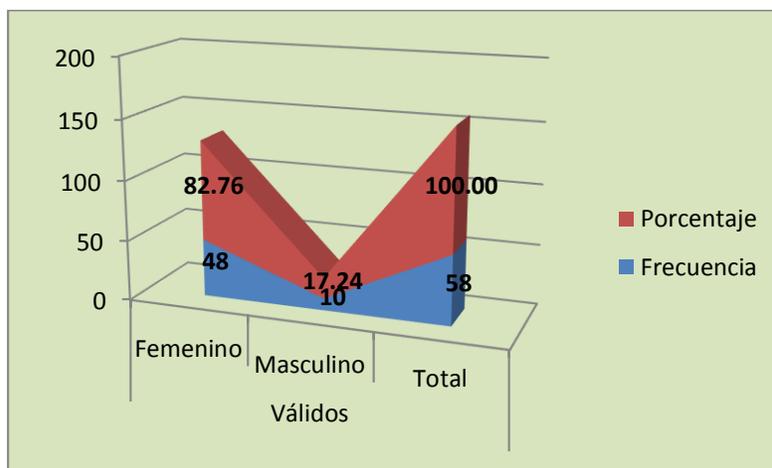
TABLA N° 02

EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL YARINACocha DE CALLERÍA, 2016

	Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Femenino	48	82.76	82.76	82.76
	Masculino	10	17.24	17.24	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 02

EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL YARINACocha DE CALLERÍA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 02 correspondiente al sexo promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores que son del sexo femenino con un 82.76% (48), y por último tenemos un 17.24% (10) de trabajadores que son del sexo masculino.

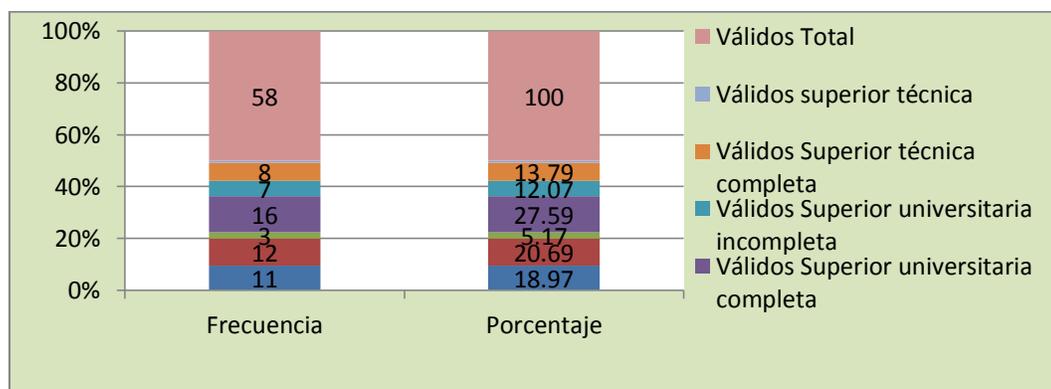
TABLA N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016.

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria completa	11	18.97	18.97	18.97
Secundaria completa	12	20.69	20.69	39.66
Secundaria incompleta	3	5.17	5.17	44.83
Superior universitaria completa	16	27.59	27.59	72.41
Superior universitaria incompleta	7	12.07	12.07	84.48
Superior técnica completa	8	13.79	13.79	98.28
superior técnica	1	1.72	1.72	100,0
Total	58	100	100	

GRAFICO N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 03 correspondiente al Grado de Instrucción de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores que cuentan con estudios de universidad completa con un 27.59% (16), en lo que es de secundaria completa con un 20.69% (12), tenemos con un 18.97% (11), de

universidad incompleta con un 12.07% (7), por ultimo tenemos en lo que es secundaria incompleta con un 5.17% (3).

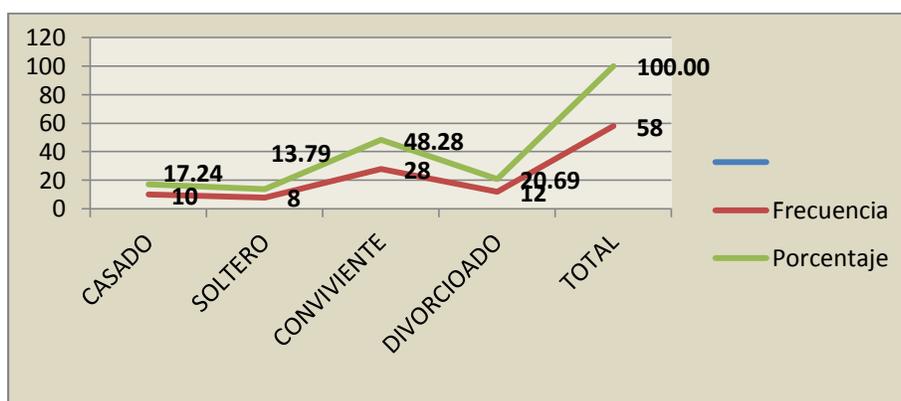
TABLA N° 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
CASADO	10	17.24	17.24	17.24
SOLTERO	8	13.79	13.79	31.03
CONVIVIENTE	28	48.28	48.28	79.31
DIVORCIADO	12	20.69	20.69	100,0
TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 04 correspondiente al estado civil de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores con la condición de convivientes con un 48.28% (28); luego que el 20.69% (12) de trabajadores en la condición divorciados, observamos también con un 17.24% (10) de trabajadores en la condición de casados, y por último tenemos un 13.79% (08) de trabajadores de la condición de solteros.

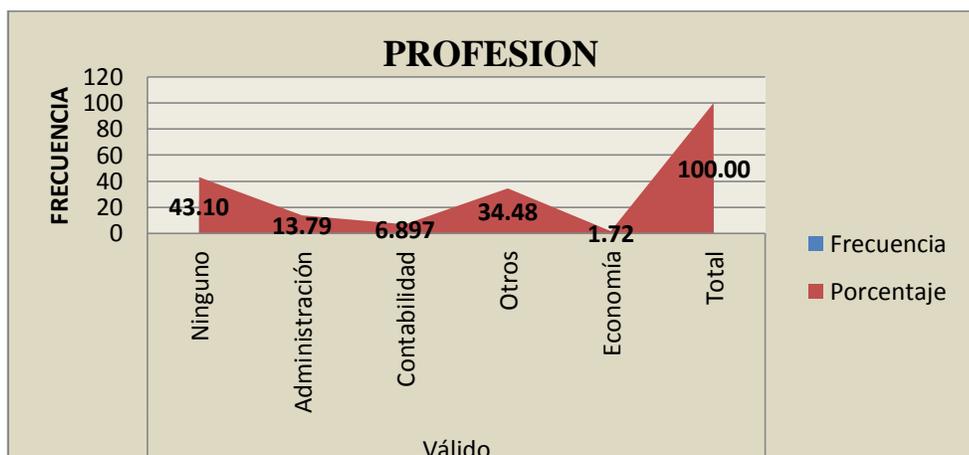
TABLA N° 05

PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

PROFESIÓN		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	25	43.10	43.10	43.10
	Administración	8	13.79	13.79	56.90
	Contabilidad	4	6.897	6.897	63.79
	Otros	20	34.48	34.48	98.28
	Economía	1	1.72	1.72	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 05

PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Observamos que en el gráfico N° 05 correspondiente a la profesión de los representantes de las MYPEs tenemos que: El 43.10% (25) microempresarios no tienen profesión; el 34.48% (20) microempresarios son de otros profesiones; el 13.79% (8) microempresarios son Administradores; el 6.90% (8) microempresarios son contadores; y el 1.72% (1) microempresarios son Economistas.

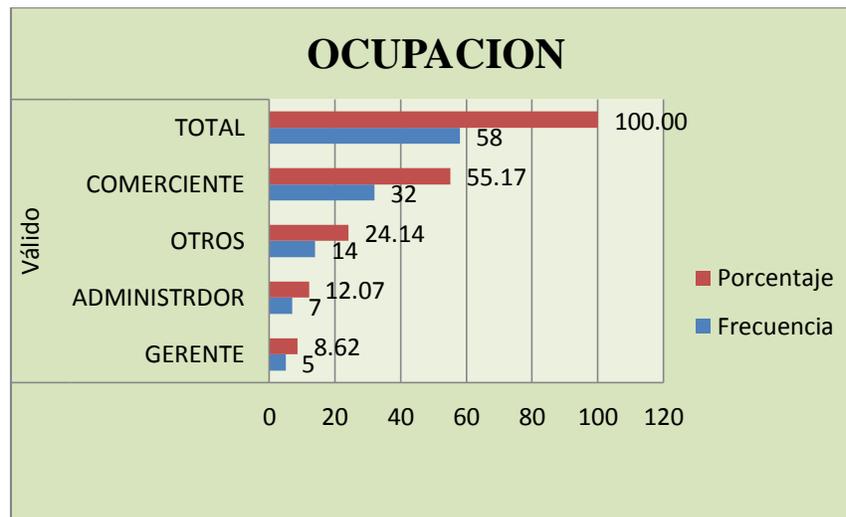
TABLA N° 06

OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

Estado civil		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	GERENTE	5	8.62	8.62	8.62
	ADMINISTRADOR	7	12.07	12.07	20.69
	OTROS	14	24.14	24.14	44.83
	COMERCIANTE	32	55.17	55.17	100,0
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 06

OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Observamos en el gráfico N° 06 correspondiente a la ocupación de los representantes de las MYPEs tenemos que: el 8.62% (5) microempresarios son gerentes; el 12.07% (7) microempresarios son administradores; el 24.14% (14) microempresarios tienen otra ocupación; y con el mayor porcentaje es de 55.17% (32) microempresarios que son comerciantes.

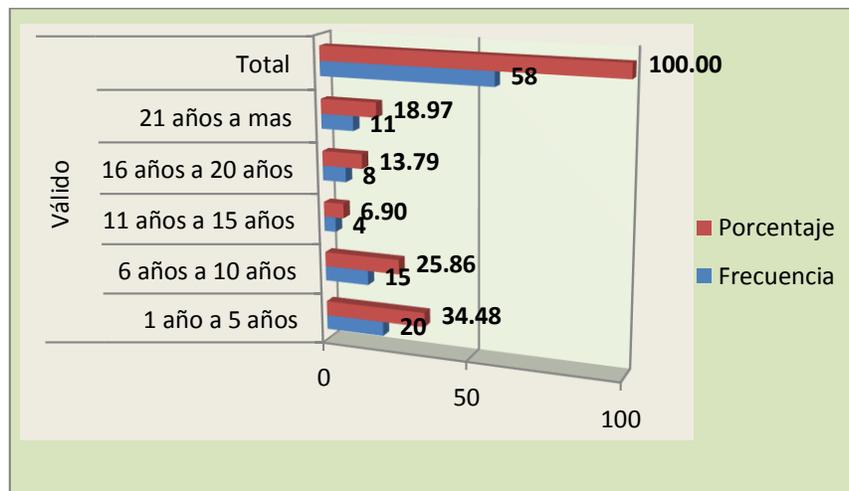
TABLA N° 07

TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 año a 5 años	20	34.48	34.48	34.48
	6 años a 10 años	15	25.86	25.86	60.34
	11 años a 15 años	4	6.90	6.90	67.24
	16 años a 20 años	8	13.79	13.79	81.03
	21 años a mas	11	18.97	18.97	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 07

TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Observamos en el gráfico N° 07 correspondiente al tiempo en el rubro de los representantes de las MYPEs tenemos que: el 34.48% (20) microempresarios tienen entre 1 a 5 años en el rubro; el 25.86% (15) microempresarios entre 6 a 10 años; el 6.90% (4) microempresarios entre 11 a 15 años; el 13.79% (8) microempresarios entre 16 a 20 años; y el 18.97% (11) entre 21 a más años.

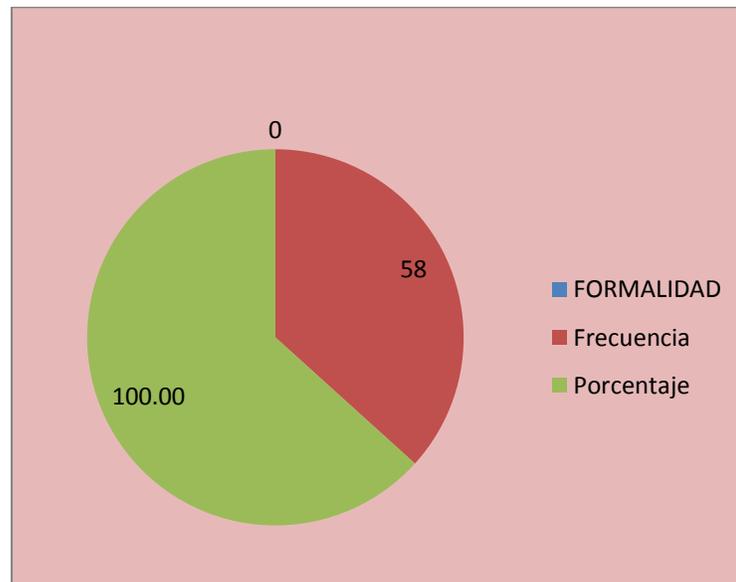
TABLA N° 08

FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

FORMALIDAD	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
VALIDOS FORMAL	58	100.00	100.00	100

GRAFICO N° 08

FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Observamos en el gráfico N° 08 correspondiente a la formalidad de las MYPEs tenemos que el 100% (58) microempresas son formales.

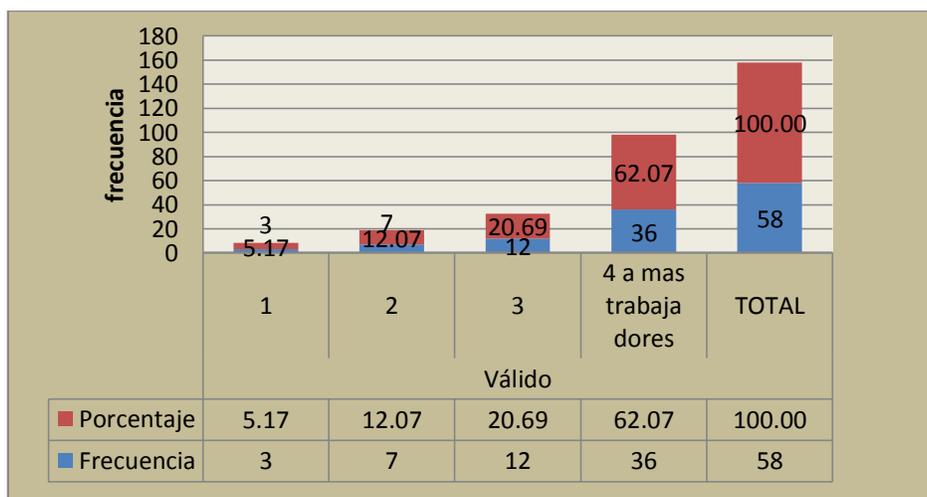
TABLA N° 09

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

Número de Trabajadores		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	3	5.17	5.17	5.17
	2	7	12.07	12.07	17.24
	3	12	20.69	20.69	37.93
	4 a más trabajadores	36	62.07	62.07	100,0
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 09

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 09 correspondiente al número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas, tenemos en mayor proporción cuatro a más trabajadores con un 62.07% (36), luego con tres trabajadores con un 20.69% (12), luego con dos trabajadores con un 12.07% (7) y por ultimo con un solo trabajador con un 5.17% (3).

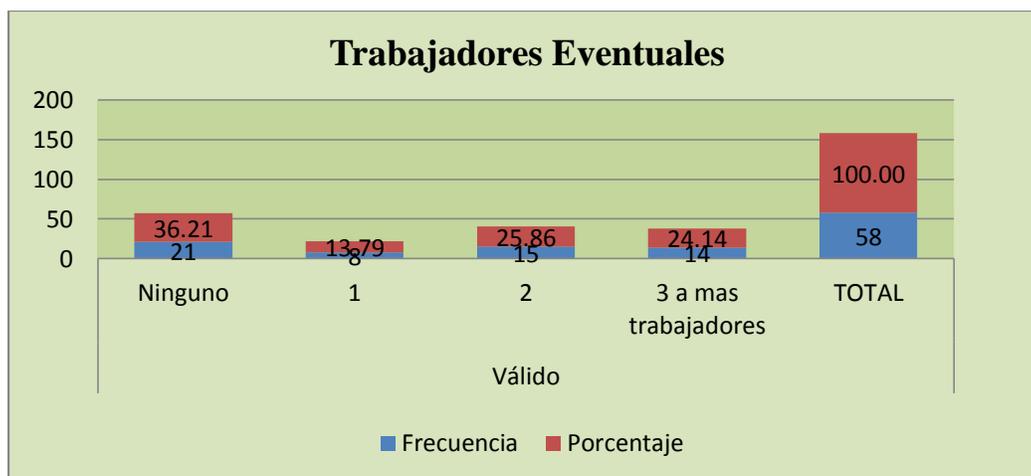
TABLA N° 10

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

	Cantidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	21	36.21	36.21	36.21
	1	8	13.79	13.79	50.00
	2	15	25.86	25.86	75.86
	3 a más trabajadores	14	24.14	24.14	100,0
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 10

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

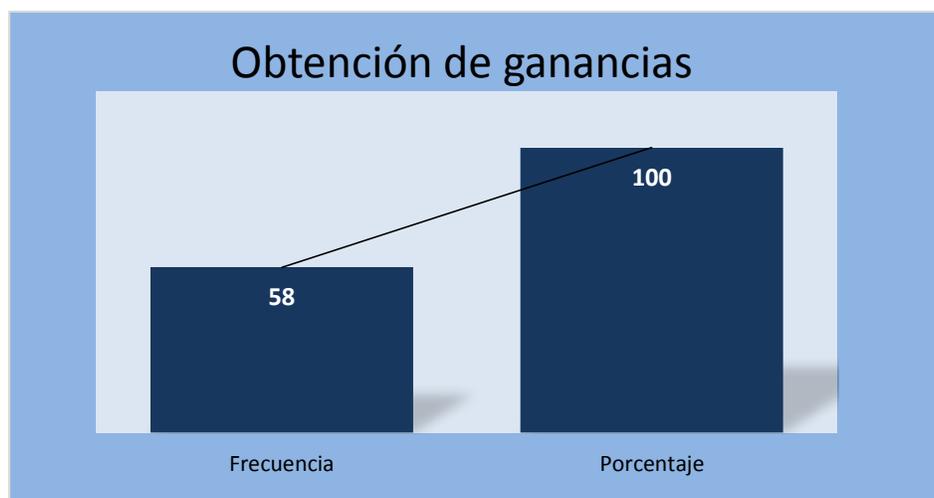


INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 10 correspondiente al número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas, tenemos en mayor proporción con ningún trabajadores eventual con un 36.21% (21), luego con tres trabajadores eventuales con un 24.14% (14), luego con dos trabajadores eventuales con un 25.86% (15) y por ultimo con un solo trabajador eventual con un 13.79% (8).

TABLA N° 11
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

Motivo y/o Finalidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Obtención de ganancias	58	100	100,0	100,0

GRAFICO N° 11
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 11 correspondiente al motivo de la formación de las micro y pequeñas empresas, tenemos una única proporción con un 100% (58) que es para la obtención de ganancias.

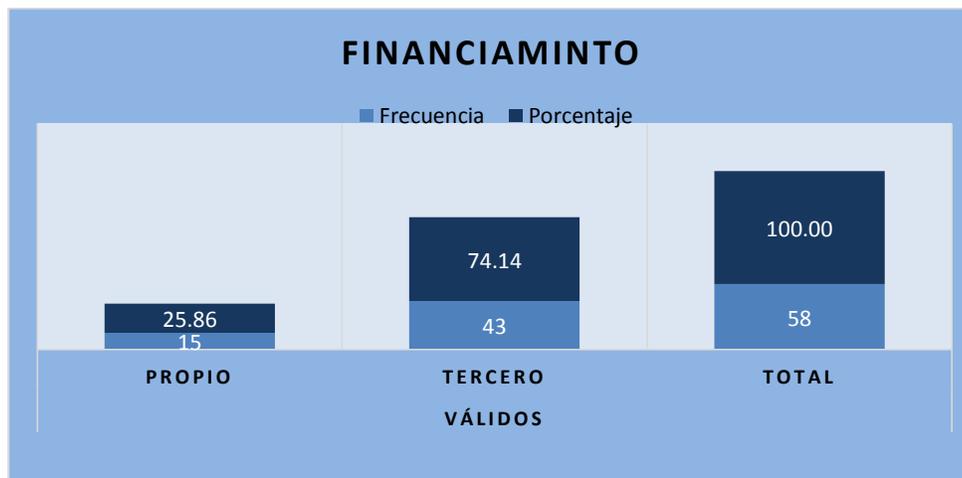
TABLA N° 12

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

Tipo de Fraccionamiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	15	25.86	25.86	25.86
	Tercero	43	74.14	74.14	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 12

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 12 correspondiente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, tenemos mayor proporción en un financiamiento por tercero con un 74,14% (43) y por último en menor proporción en un financiamiento propio con un 25.86% (15).

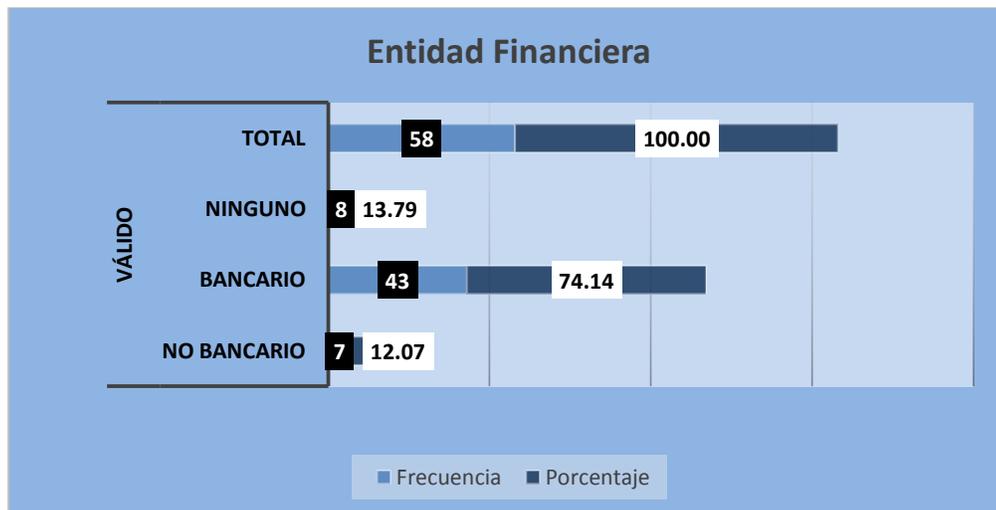
TABLA N° 13

LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE BRINDARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

Institución Financiera		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO BANCARIO	7	12.07	12.07	12.07
	BANCARIO	43	74.14	74.14	86.21
	NINGUNO	8	13.79	13.79	100.00
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 13

LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE BRINDARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 13 correspondiente a las entidades financieras que brindaron créditos a las MYPES, tenemos mayor proporción quienes realizaron crédito bancario con un 74,14% (43), luego a las entidades no bancarias con un 12.07% (7) luego a ninguna con un 13.79% (8).

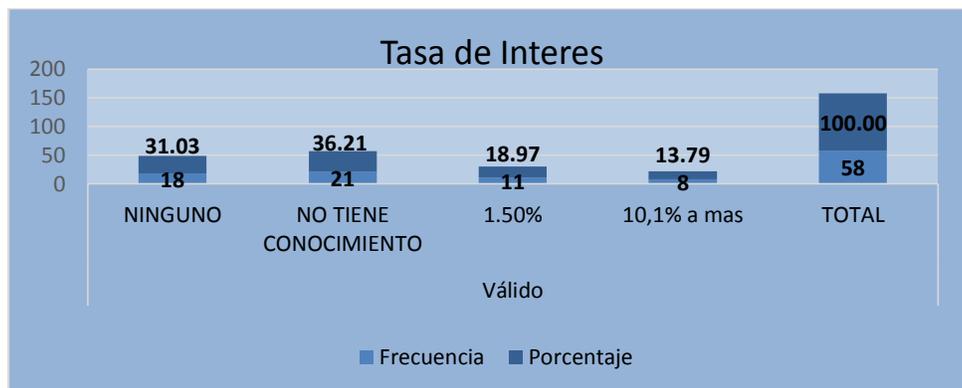
TABLA N° 14

TASA DE INTERES MENSUAL A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

	Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NINGUNO	18	31.03	31.03	31.03
	NO TIENE CONOCIMIENTO	21	36.21	36.21	67.24
	1.50%	11	18.97	18.97	86.21
	10,1% a mas	8	13.79	13.79	100.00
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 14

TASA DE INTERES MENSUAL A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

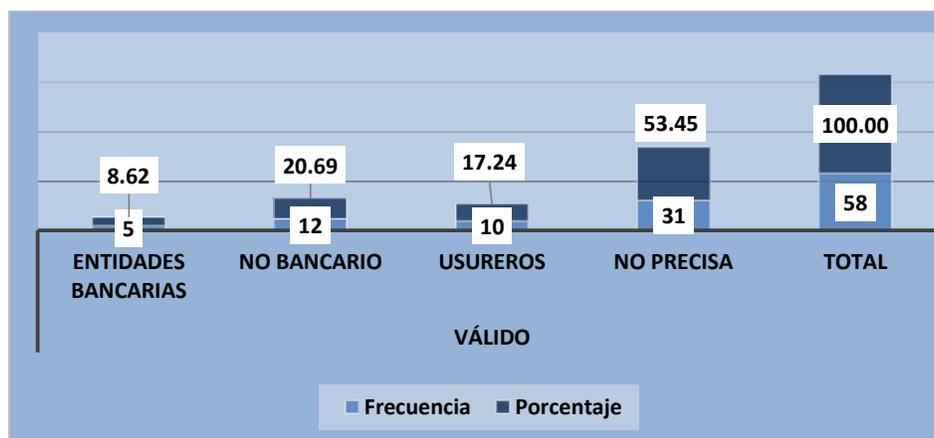


INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 14 correspondiente a la tasa de interés que pagó las micro y pequeñas empresas, tenemos mayor proporción quienes no tienen conocimiento con un 36,21% (21), luego tenemos quienes ningún interés con un 31.03% (18), luego una tasa de interés 1,5% con un 18,97% (11), y por último una tasa de interés 10,1% a mas con un 13.79% (8).

TABLA N° 15
ENTIDADES CON MAYORES FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

Institución Financiera		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ENTIDADES BANCARIAS	5	8.62	8.62	8.62
	NO BANCARIO	12	20.69	20.69	29.31
	USUREROS	10	17.24	17.24	46.55
	NO PRECISA	31	53.45	53.45	100.00
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 15
ENTIDADES CON MAYORES FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 15 correspondiente a las entidades financieras con mayores beneficios para el crédito de las micro y pequeñas empresas, tenemos mayor proporción quienes no realizaron ningún crédito con un 53,45% (31), luego tenemos a las entidades no bancarias con un 20.69% (12), luego a los usureros con un 17.24% (10), y por último a las entidades bancarias con un 8.62% (5).

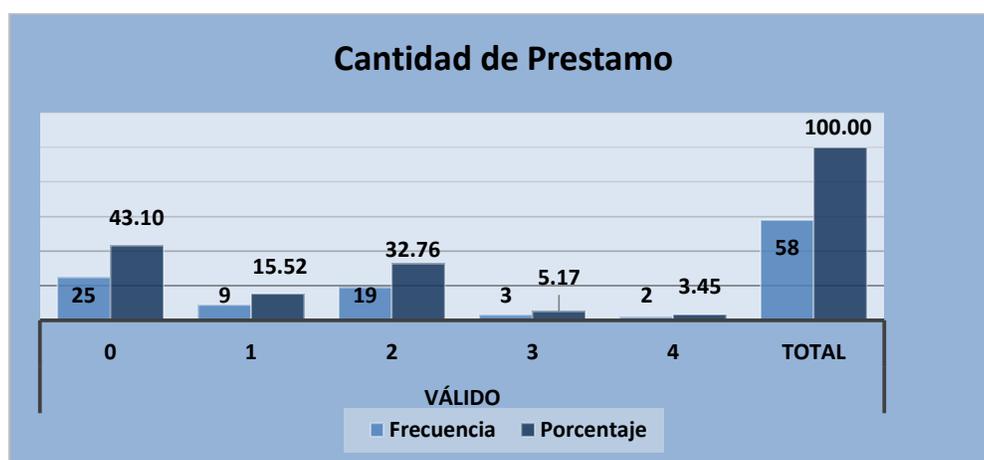
TABLA N° 16

CANTIDAD DE PRESTAMOS OTORGADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	0	25	43.10	43.10	43.10
	1	9	15.52	15.52	58.62
	2	19	32.76	32.759	91.38
	3	3	5.17	5.17	96.55
	4	2	3.45	3.45	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 16

CANTIDAD DE PRESTAMOS OTORGADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016

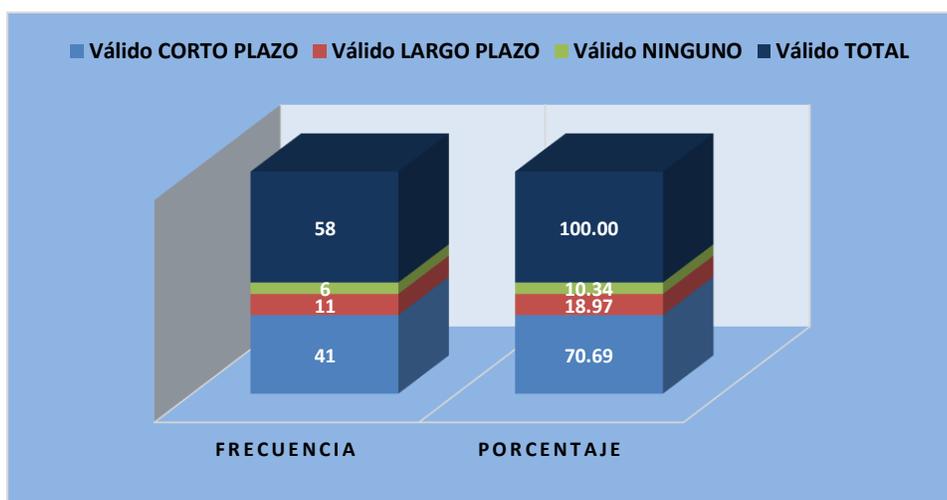


INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 16 cantidad de préstamos otorgados el año 2016 a las MYPEs tenemos que el 43,10% (25) empresas no recibieron préstamos, el 32,76% (19) empresas recibieron 2 veces préstamos, el 15,52% (9) recibieron una vez, el 5,17% (3) recibieron 3 veces y por ultimo 3,45% (2) recibió 4 veces.

TABLA N° 17
CREDITO OTORGADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO
DE YARINACOCHA, 2016

Tiempo del crédito		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CORTO PLAZO	41	70.69	70.69	70.69
	LARGO PLAZO	11	18.97	18.97	89.66
	NINGUNO	6	10.34	10.34	100.00
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 17
CREDITO OTORGADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL DISTRITO
DE YARINACOCHA, 2016



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el gráfico N° 17 correspondiente a la modalidad del crédito otorgado 2016 a los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad en la modalidad de corto plazo con un 70,69% (41), luego tenemos un 18,97% (11) en la modalidad de largo plazo y por último tenemos a los que no realizaron ningún crédito con un 10,34% (7).

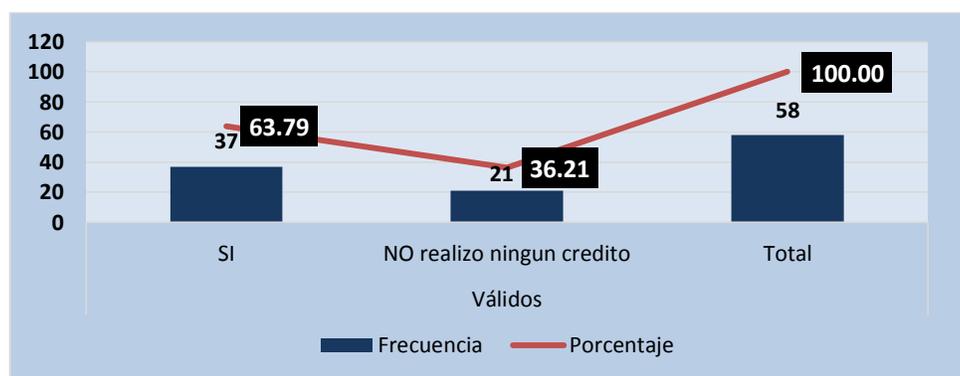
TABLA N° 18

CREDITO EN EL MONTO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	37	63.79	63.79	63.79
	NO realizo ningún cerdito	21	36.21	36.21	100,0
	Total	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 18

CREDITO EN EL MONTO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016

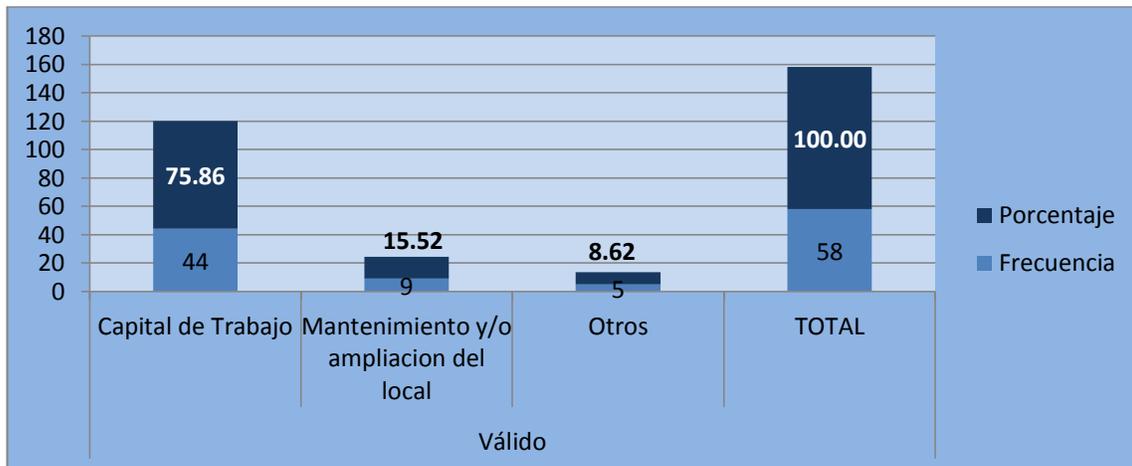


INTERPRETACIÓN: Observamos en el gráfico N° 18 correspondiente al monto del crédito solicitado 2016 por las MYPEs tenemos que: El 63.79% (37) si les otorgaron el monto solicitado; y el 36.21 % (21) no realizaron ningún crédito.

TABLA N° 19
INVERSIÓN DEL CRÉDITO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL
DISTRITO DE YARINACocha, 2016

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de Trabajo	44	75.86	75.86	75.86
	Mantenimiento y/o ampliación del local	9	15.52	15.52	91.38
	Otros	5	8.62	8.62	100.00
	TOTAL	58	100.00	100.00	

GRAFICO N° 19
INVERSIÓN DEL CRÉDITO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO SALÓN DE BELLEZA Y SPA DEL
DISTRITO DE YARINACocha, 2016



INTERPRETACIÓN: Observamos en el gráfico N° 19 correspondiente a la inversión del crédito de las MYPEs tenemos que: El 75.86% (44) fue en el rubro de Capital de Trabajo; el 15,52% (09) en el rubro de Mejoramiento y/o Ampliación del Local; y el 8,62% (5) en otros rubros.

9. CONCLUSIONES

De los empresarios:

- ❖ La mayor cantidad de microempresarios 68.97% (40) tienen entre 27 a 60 años de edad.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 82.76% (48) son del sexo femenino.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 27.59% (16) cuentan con Superior universitario completa.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 48.28% (28) son convivientes.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 43.10% (25) no tienen ninguna profesión.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 55.17% (32) son de ocupación comerciante.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 34.48% (20) tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 100.00% (58) son empresas formales.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 62.07% (36) tienen 4 trabajadores permanentes.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 36.21% (21) no tienen ningún trabajador eventual.
- ❖ La mayor cantidad de microempresarios el 100.00% (58) sus fines son obtener ganancia.

Del financiamiento:

- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 74.14% (43) obtuvieron financiamiento de terceros.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 74.14% (43) obtuvieron la mayor cantidad de financiamiento bancario.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 36.21% (21) no tienen conocimientos de los intereses que cobran las instituciones financieras.
- ❖ La mayor cantidad, el 53.45% (31) de MYPEs, les brindaron mayores facilidades fueron las no precisa.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 43.10 % (25) recibieron 0 veces préstamos.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 70.69% (41) les otorgaron crédito a corto plazo.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs, el 63,79% (37) si les otorgaron el monto solicitado.
- ❖ La mayor cantidad de MYPEs el 75.86% (44) invirtió el préstamo recibido en el rubro de Capital de Trabajo.

10. RECOMENDACIONES

- ❖ La creación de un ambiente de confianza y garantía en las instituciones sus exigencias para conceder los fondos necesarios.
- ❖ Continuar investigando para tener un mayor conocimiento de este importante sector nacional, regional y local.
- ❖ Propiciar mayor difusión sobre la existencia de las MYPEs
- ❖ El conocimiento para diseñar proyectos rentables.
- ❖ El conocimiento de las herramientas que permitan la eficiencia de la empresa.

11. ANEXOS

1. Cronograma de actividades

Etapas	Fecha de	Fecha de	Dedicación
	inicio	término	Semanal (Horas)
✓ Recolección de datos	23/08/2016	16/09/2016	600 horas
✓ Análisis de datos	17/09/2016	30/09/2016	336 horas
✓ Elaboración del informe final	01/10/2016	08/10/2016	192 horas

2. Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Yarinacocha - Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	03 Und.	1.50	4.50
▪ Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	13.00	13.00
▪ Cuadernillo	02 Und.	2.50	5.00
Bienes de Capital			
▪ Laptop	01 Und.	1,500	1,500
Total bienes de consumo			1,525.50
Servicios:			
▪ Pasajes			135.00
▪ Impresiones	1000 Und.	0.25	250.00
▪ Copias	450 Und.	0.10	45.00
▪ Anillado	02 Und.	5.00	25.00
▪ Internet	55 horas	1.00	55.00
Total Servicios			510.00
Total General			2035.50

3. Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido, será autofinanciado.

12. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro salón de belleza y spa del distrito de Yarinacocha, 2016”.

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

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

1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del Representante Legal de la Empresa: años

1.2. Sexo:

❖ Masculino ▶ Femenino

1.3. Grado de Instrucción:

❖ Ninguno

❖ Primaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

❖ Secundaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

❖ Superior No Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

❖ Superior Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

1.4. Estado Civil:

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

1.5. Profesión:..... Ocupación:

2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2. La Empresa es Formal: ▶ Sí ▶ No

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

▶ Número de Trabajadores Eventuales.....

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

▶ Para Subsistencia: Si No

3. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cómo se financia su actividad Productiva?

▶ Con financiamiento Propio: Si No

▶ Con Financiamiento de Terceros: Si No

3.2. Si el financiamiento es de Terceros.

¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

▶ Entidades Bancarias: Si No

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

▶ Entidades No Bancarias: Si No

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

3.3. ¿Qué tasa de interés paga mensual? Especificar el Nombre Tasa de Interés
de la Entidad Mensual (%)

▶ Entidades Bancarias:

▶ Entidades No Bancarias:

▶ Prestamistas Usureros:

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

▶ Entidades Bancarias

▶ Entidades No Bancarias

▶ Prestamistas Usureros

3.5. Durante el año 2016: ▶ ¿Cuántas veces solicito crédito?.....veces

- ▶ ¿A qué Entidad Financiera?.....
- ▶ ¿Le Otorgaron el crédito solicitado? Sí No
- 3.6. ¿El Crédito fue? ▶ Corto Plazo ▶ Largo Plazo
- 3.7. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?%
- ▶ ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? Sí No
- ▶ Monto Promedio Otorgado: S/.....
- 3.8. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?
- ▶ Capital de Trabajo %
- ▶ Mejoramiento y/o ampliación del local %
- ▶ Activos fijos %
- ▶ Programa de capacitación %
- ▶ Otros (Especificar) %

“Muchas gracias por su valiosa colaboración.”

Yarinacocha, Setiembre del 2,016.

13. Tabla de Fiabilidad

Fiabilidad

Notas

Salida creada		29-SEPT-2016 15:39:08
Comentarios		
	Datos	C:\Users\\Desktop\PROCESO DE DATOS\A2\BASE_VARIABLES2.sav
	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos1
	Filtro	<ninguno>
Entrada	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	58
	Entrada de matriz	C:\Users\Liz Maria Del Pilar\Desktop\PROCESO DE DATOS\A2\BASE_VARIABLES2.sav
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos. Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
	Casos utilizados	RELIABILITY /VARIABLES=Edad Sexo Grado_de_instruccion Estado_civil Profesion Ocupacion Tiempo_rubro Formalidad_empresa Nº_trabajadores_permanentes Nº_trabajadores_eventuales Fines_empresa Financiamiento Financiamiento_terceros Tasa_de_interes Entidades_mayores_facilidad Cantidad_creditos_otorgados Plazo_del_credito Creditos_monto_solicitado Inversion_del_credito /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE CORR COV /SUMMARY=TOTAL MEANS VARIANCE COV CORR.
Sintaxis		
	Tiempo de procesador	00:00.0
Recursos	Tiempo transcurrido	00:00.2

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del Representante Legal de la Empresa	Sexo	Grado de Instrucción	Estado Civil	Profesion	Ocupación	Tiempo_rubro	Nº_trabajadores_permanentes	Nº_trabajadores_eventuales	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa_de_interes	Entidades_mayores_facilidad	Cantidad_creditos_otorgados	Plazo_del_credito	Creditos_monto_solicitado	Inversión_del_credito
Edad del Representante Legal de la Empresa	1.000	.197	.211	.201	.124	.263	.306	.122	.019	.238	.106	-.004	.174	.205	.067	-.038	-.233
Sexo	.197	1.000	-.064	.265	.051	.161	.271	.230	.062	.180	.184	.129	.310	.218	-.292	.038	.020
Grado de Instrucción	.211	-.064	1.000	.262	.339	.102	.311	.257	.305	.132	.209	.142	.213	.237	.105	.131	-.108
Estado Civil	.201	.265	.262	1.000	.346	.363	.532	.407	.463	.036	.129	.111	.221	.329	.169	.218	.082
Profesion	.124	.051	.339	.346	1.000	.360	.455	.478	.401	.249	.145	.346	.419	.520	-.045	-.053	.160
Ocupación	.263	.161	.102	.363	.360	1.000	.333	.205	.159	.252	.131	.107	.415	.251	-.011	.091	.117
Tiempo_rubro	.306	.271	.311	.532	.455	.333	1.000	.858	.753	.161	.140	.141	.371	.430	.103	.177	.276
Nº_trabajadores_permanentes	.122	.230	.257	.407	.478	.205	.858	1.000	.886	.123	.075	.202	.347	.476	.106	.103	.272
Nº_trabajadores_eventuales	.019	.062	.305	.463	.401	.159	.753	.886	1.000	-.010	.033	.108	.278	.369	.173	.117	.195
Financiamiento	.238	.180	.132	-.036	.249	.252	.161	.123	-.010	1.000	-.340	.461	.659	.656	-.610	-.649	-.142
Financiamiento_terceros	.106	.184	.209	.129	.145	.131	.140	.075	.033	-.340	1.000	-.136	-.241	-.107	.390	.610	.047
Tasa_de_interes	-.004	.129	.142	.111	.346	.107	.141	.202	.108	.461	-.136	1.000	.410	.348	-.191	-.126	.251
Entidades_mayores_facilidad	.174	.310	.213	.221	.419	.415	.371	.347	.278	.659	-.241	.410	1.000	.563	-.340	-.275	.036
Cantidad_creditos_otorgados	.205	.218	.237	.329	.520	.251	.430	.476	.369	.656	-.107	.348	.563	1.000	-.427	-.387	.001
Plazo_del_credito	.067	-.292	.105	.169	-.045	-.011	.103	.106	.173	-.610	.390	-.191	-.340	-.427	1.000	.613	.005
Creditos_monto_solicitado	-.038	.038	.131	.218	-.053	.091	.177	.103	.117	-.649	.610	-.126	-.275	-.387	.613	1.000	.346
Inversión_del_credito	-.233	.020	-.108	.082	.160	.117	.276	.272	.195	-.142	.047	-.251	.036	.001	.005	.346	1.000

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Edad	21,64	69,121	,237	,799
Sexo	23,82	70,482	,234	,799
Grado_de_instruccion	21,14	63,731	,362	,795
Estado_civil	23,19	64,240	,543	,783

Profesion	23,32	57,608	,616	,773
Ocupacion	22,70	63,991	,400	,791
Tiempo_rubro	23,01	54,486	,765	,758
Formalidad_empresa	23,40	72,687	,000	,804
Nº_trabajadores_permanentes	23,26	58,723	,739	,766
Nº_trabajadores_eventuales	23,22	60,368	,626	,774
Fines_empresa	23,40	72,687	,000	,804
Financiamiento	23,60	70,576	,285	,799
Financiamiento_terceros	23,44	71,083	,135	,803
Tasa_de_interes	23,08	63,521	,302	,803
Entidades_mayores_facilidad	23,55	66,668	,518	,788
Cantidad_creditos_otorgados	22,67	59,890	,527	,781
Plazo_del_credito	23,70	72,602	-,034	,811
Creditos_monto_solicitado	23,22	71,896	,098	,803
Inversion_del_credito	23,79	68,832	,186	,803

Validación de instrumentos por alfa de Cronbach

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	73	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	73	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,801	19

14. BASE DE DATOS DE LAS ENCUESTAS

Bases de datos

N°	Edad	Sexo	Grado_de_instruccion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad_empresa	Nº_trabajadores_permanentes	Nº_trabajadores_eventuales	Fines_empresa	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa_de_interes	Entidades_mayores_facilidad	Cantidad_creditos_otorogados	Plazo_del_credito	Creditos_monto_solicitado	Inversion_d_el_credito
1	3	1	5	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	0	1	0
2	3	1	2	3	0	3	2	1	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	1
3	3	1	2	1	0	0	2	1	2	1	1	0	2	0	0	0	2	2	1
4	2	0	4	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0
5	3	1	4	1	1	2	0	1	0	0	1	1	0	1	2	1	0	1	0
6	4	1	2	1	0	1	2	1	1	0	1	1	0	0	0	3	0	1	0
7	3	0	4	1	2	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	0
8	3	1	5	2	0	2	4	1	3	3	1	1	0	5	2	0	2	2	1
9	2	0	2	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	2	0	2	0	1	0
10	3	1	4	3	3	2	2	1	2	2	1	1	1	5	1	4	1	1	0
11	3	1	2	1	3	3	4	1	3	3	1	1	1	2	1	2	0	1	4
12	3	0	6	2	1	2	3	1	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	1
13	3	0	4	1	0	3	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
14	4	1	4	1	0	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
15	3	0	2	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	5	0	1	0	1	1
16	3	1	2	3	3	2	4	1	3	3	1	1	1	1	2	3	1	1	0
17	3	0	4	1	4	1	4	1	3	3	1	1	1	1	1	4	1	1	0
18	3	1	4	1	3	3	1	1	2	2	1	1	1	5	2	2	1	1	0
19	3	0	2	1	0	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	3	0	2	0	0	2	0	1	0	0	1	0	2	0	0	0	2	2	1
21	3	1	2	1	0	3	1	1	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	0
22	2	0	4	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	0

23	3	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	3	0	1	0
24	3	0	5	2	3	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	4	1	1	0
25	3	1	2	1	3	3	2	1	1	0	1	1	1	1	1	2	0	1	1
26	3	0	4	0	2	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0
27	3	1	5	2	3	2	4	1	3	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1
28	2	1	4	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	2	1	2	0	1	1
29	3	0	2	1	0	3	2	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0
30	3	0	6	0	1	1	2	1	2	2	1	0	2	0	0	0	2	2	1
31	3	0	2	1	0	2	1	1	0	1	1	1	1	1	1	2	0	1	0
32	3	1	4	1	0	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	0
33	3	0	2	0	0	3	1	1	0	0	1	1	0	0	2	2	0	1	0
34	3	1	2	1	0	0	2	1	1	2	1	1	1	1	1	3	0	1	0
35	3	0	4	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	4	1	1	0
36	3	1	2	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	0
37	3	0	4	0	0	2	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
38	3	1	5	2	0	0	0	1	0	0	1	1	1	2	0	2	0	1	0
39	3	1	2	3	0	3	1	1	0	1	1	0	2	0	0	0	2	2	1
40	3	1	2	1	0	0	1	1	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	0
41	3	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0
42	3	0	5	1	0	0	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	0
43	4	1	2	1	0	1	2	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
44	3	1	5	2	0	3	4	1	3	3	1	1	1	1	1	3	0	1	1
45	2	1	2	0	0	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	0	1	1
46	3	1	4	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	0	1	4	0	1	0
47	3	1	2	1	3	3	2	1	1	0	1	1	1	5	1	2	0	1	4
48	3	0	6	2	1	1	2	1	1	2	1	0	2	0	0	0	2	2	1
49	4	1	4	3	0	3	4	1	3	3	1	1	1	1	1	4	1	1	0
50	3	1	2	2	0	3	1	1	0	0	1	1	0	0	2	2	1	1	0
51	3	1	2	1	0	0	0	1	1	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
52	4	0	4	1	3	3	1	1	3	3	1	1	1	1	1	4	1	1	0
53	3	1	4	1	3	2	4	1	3	3	1	1	1	2	1	2	1	1	0
54	2	0	2	0	0	2	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
55	3	0	4	1	3	2	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0
56	3	1	5	2	3	2	4	1	3	3	1	1	1	1	2	4	0	1	1
57	2	1	2	0	0	0	1	1	2	1	1	1	1	2	1	4	0	1	1
58	3	1	4	2	3	3	2	1	1	1	1	1	1	5	2	2	0	1	0