



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR  
SERVICIO - RUBRO SALONES DE BELLEZA Y SPA DE  
LA AV. BENAVIDES (Cuadras 34-45) EN EL DISTRITO  
DE SURCO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA,  
AÑO 2015**

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

**AUTORA:**

**Bach. REATEGUI PIZANGO, MÓNICA LUCILA**

**ASESOR:**

**Lic. WILLY GASTELLO MATHEWS**

**LIMA – PERÚ**

**2016**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Mgtr. José Orestes Vite Ibarra**

**Presidente**

**Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo**

**Secretario**

**Mgtr. Víctor Hugo Espinoza Otoyá**

**Miembro**

## AGRADECIMIENTO

A Dios, por habernos  
permitido llegar hasta este  
punto, habernos brindado  
salud para lograr nuestros  
objetivos, además de su  
infinita bondad y amor.

A nuestros docentes de todos  
los cursos por sus enseñanzas  
impartidas, por compartir sus  
experiencias y forjarnos como  
profesionales.

A nuestro asesor: Lic. Willy  
Gastello, por su valioso  
asesoramiento y ayuda en el  
desarrollo de este trabajo y su  
generosidad de brindarnos la  
oportunidad para recurrir a su  
capacidad para la concreción  
de este trabajo.

## DEDICATORÍA

A Dios por estar conmigo en  
cada paso que doy, por  
fortalecer mi corazón e  
iluminar mi mente y por haber  
puesto en mi camino a aquellas  
personas que han sido mi  
soporte y compañía.

A la ilustre Universidad  
Católica los Ángeles de  
Chimbote, por darme la  
oportunidad de seguir  
avanzando en mis estudios y  
alcanzar una nueva meta.

A mis padres por el apoyo  
incondicional y moral que me  
ha brindado durante todo este  
tiempo. A mis hermanos por  
el apoyo incondicional y el  
estímulo continuo que me han  
brindado para alcanzar mis  
metas propuestas.

## **Resumen**

La presente investigación, tuvo por objetivo determinar la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza y SPA en el Av. Benavides en el distrito de Surco, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2015. La investigación fue descriptiva y no experimental, para el recojo de la información se determinó como muestra el 100% de la población correspondiente a 11 MYPES, a quienes se aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas. Obteniéndose los siguientes resultados: Sobre los emprendedores. El 100% tiene más de 31 años de edad, el 15.38% es soltero, el 76.92% es casado y el 7.69% es divorciado. El 84.62% es de género femenino, el 15.38% tiene educación técnica y el 84.62% tiene educación universitaria y el 69.23% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPES. El 76.92% tienen entre 1 a 5 años en el mercado, el 61.54% tienen entre 2 a 5 trabajadores, el 100% está formalizado ante SUNAT y Municipalidad y el 61.54% es persona jurídica. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado financiamiento, de diferentes fuentes y el 100% lo empleó en capital de trabajo y activo fijo, la mayoría obtuvo más de S/. 5000 y pagó en el mediano plazo. Sobre la rentabilidad, la totalidad ha mejorado su rentabilidad y sus ventas después del financiamiento y considera su empresa rentable. Finalmente se concluye que los salones de belleza del área de estudio han obtenido financiamiento y son rentables.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

## **Abstrac**

This research aimed to determine the characterization of the financing and profitability of MYPES service sector category Beauty Salons SPA in Av. Benavides in the district of Surco, Province and Department of Lima, 2015. The investigation period was descriptive and not experimental, for the gathering of information was determined as shown by the 100% of the population corresponding to 11 MYPES, who answered a questionnaire of 20 closed questions was applied. The following results: Over entrepreneurs. 100% are over 31 years of age, 15.38% are single, married 76.92% and 7.69% are divorced. 84.62% is female, 15.38% have technical education and university education has 84.62% 69.23% and owns the MYPES. On the characteristics of MYPES. 76.92% are between 1 to 5 years in the market, 61.54% have between two to five workers, 100% is formalized before SUNAT and Municipality and 61.54% is corporate. On finance, 100% has requested funding from different sources and used 100% in working capital and fixed assets, most earned more than S /. 5000 and paid in the medium term. On profitability, all has improved its profitability and sales after financing and considers its profitable company. Finally we conclude that beauty salons in the study area have received funding and are profitable.

Keywords: Funding, Profitability, MYPES.

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág.</b>
1 Título de la tesis (Carátula)	i
2 Hoja de firma del jurado y asesor	ii
3 Hoja de agradecimiento	iii
4 Dedicatoria	iv
5 Resumen	v
6 Abstract	vi
7 Contenido	vii
8 Índice de gráficos, tablas y cuadros.	ix
I Introducción	1
II Revisión de Literatura	4
2.1 Antecedentes	4
2.2 Bases teóricas	10
2.2.1 Aspectos generales de las MYPES	10
2.2.1.1 Características de las MYPES de acuerdo a la Ley 30056	11
2.2.1.2 Características de las MYPES según el régimen tributario	11
2.2.2 Teoría del financiamiento	20
2.2.2.1 Fuentes de financiamiento	21
2.2.2.2 Instrumentos financieros a disposición de las MYPES	22
1) Productos crediticios directos a corto plazo	22
2) Productos crediticios indirectos de corto plazo	24

3) Productos crediticios directos de mediano y largo plazo	25
4) Banca de segundo piso	27
2.2.2.3 Financiamiento a través de EDPYMES	29
2.2.2.4 Financiamiento a través de Cajas Municipales	30
2.2.2.5 Crédito de cooperativas	31
2.2.2.6 Crédito de proveedores	32
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	34
2.2.3.1 Tipos de rentabilidad	34
2.2.3.2 Indicadores de rentabilidad	37
2.2.3.3 Utilidad y rentabilidad	41
2.3 Marco conceptual	42
III Metodología	49
3.1 Diseño de la investigación	49
3.2 Población y muestra	49
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores	50
3.4 Técnicas e instrumentos	52
3.5 Plan de análisis	52
3.6 Matriz de consistencia	54
3.7 Principios éticos	55
IV Resultados	56
4.1 Resultados	56

4.2	Análisis de resultados	62
V	Conclusiones	69
	Referencias bibliográficas	71
	Anexos.	76
	Anexo 1. Matriz de actividades	76
	Anexo 2. Presupuesto	77
	Anexo 3. Cuestionario	78
	Anexo 4. Lista de salones de belleza y SPA encuestadas	81
	Figuras	82

<b>ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICOS</b>		Pág
Tabla 1	Categorías del régimen único simplificado	14
Tabla 2	Operacionalización de las variables	50
Tabla 3	Matriz de consistencia	54
Tabla 4	Perfil de los empresarios de las MYPES del área de estudio	56
Tabla 5	Características de las MYPES del área de estudio	57
Tabla 6	Características del financiamiento de las MYPES del área de estudio	58
Tabla 7	Características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio	53
Figura 1	Edad de los encuestados	82
Figura 2	Estado civil	82
Figura 3	Genero de los encuestados	83
Figura 4	Grado de instrucción de los encuestados	83
Figura 5	Cargos de la empresa de los encuestados	84
Figura 6	Tiempo de funcionamiento en el mercado	84
Figura 7	Cantidad de trabajadores	85
Figura 8	Nivel de formalización	85
Figura 9	Régimen Tributario	86
Figura 10	Empresas que solicitaron crédito	86
Figura 11	Fuente de financiamiento de la MyPE	87
Figura 12	Destino del financiamiento	87
Figura 13	Monto del préstamo	88

Figura 14	Período de pago del préstamo	88
Figura 15	Inconvenientes a la hora de solicitar el crédito	89
Figura 16	Tipo de inconvenientes	89
Figura 17	Mejoramiento que perciben que mejoraron sus ventas después del financiamiento	90
Figura 18	MYPES que perciben que mejoraron su rentabilidad después del financiamiento	90
Figura 19	Mejoramiento que perciben que obtuvieron rentabilidad	91
Figura 20	MYPES que se consideran rentables	91



## I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico de muchas economías en la actualidad dependen del aporte que las empresas hacen a través del pago de impuestos, en este grupo de empresas se encuentran las micro y pequeñas empresas que también hacen su aporte al crecimiento económico de cada país. Estas unidades de negocio representan un gran porcentaje en diversos países. Así por ejemplo en “...Francia son el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%. En relación al empleo: en Francia son el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, por último, en relación a su aporte al PBI: Francia aporta el 40.8%, Finlandia el 30.7%, Suecia el 38.4%” (Panorama Cajamarquino, 2009).

Situación similar es en América Latina, “...en Colombia el 95.9%, en Perú el 98% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo: en Colombia es el 66.4%, en Perú el 77% y en Bolivia el 80.5%” (Panorama Cajamarquino, 2009). Esta situación se repite en la mayoría de países a nivel mundial, donde el Perú no es la excepción.

En nuestro país, las micro y pequeñas empresas, “generan más del 70% de la mano de obra nacional, y se constituye en el centro de la actividad económica, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas como empresas con infraestructura tecnológica deficiente, con una baja productividad y competitividad y, por esa razón, su participación del PBI es menos del 40% y sigue en descenso, pese a que el 99% de las empresas del Perú son MYPES, sostuvo el presidente del Comité de la Pequeña Industria (Copei) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Jorge Sánchez Milla”. (Gestión, 2014).

En este trabajo de investigación se tratará acerca del financiamiento y la rentabilidad, que es un tema importante en toda empresa. Con respecto al financiamiento de la micro empresa se tiene que éste es indispensable para la MYPE, sin él no podría alcanzar los objetivos planteados por la compañía, sin embargo aquí hay que recalcar que la MYPE padece mucho para acceder a fuentes de financiamiento que les permita avanzar, por lo que tienen que recurrir muchas veces a financiamiento informal que son obtenidos por un alto interés. Del mismo modo, la rentabilidad de las empresas es muy preciada por sus inversionistas, con respecto a este aspecto, las micro y pequeñas empresas en Perú “la rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene” (Nalda, 2012, 03 de mayo)

Es por ello, que en este estudio se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio – rubro salones de belleza y SPA, de la Av. Benavides en el distrito de Surco - Provincia y Departamento de Lima, año 2015?

Es así, que se ha plantea los siguientes objetivos. En cuanto al objetivo general se tiene: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Servicio – rubro salones de belleza y SPA, de la Av. Benavides en el distrito de Surco - Provincia y Departamento de Lima, año 2015.

Y en cuanto a los objetivos específicos, se ha tenido en cuenta los siguientes:

- ✓ Determinar el perfil del emprendedor de las MYPES del área de estudio.
- ✓ Determinar las principales características de las MYPES del área de estudio.

- ✓ Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.
- ✓ Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

La presente investigación se justifica porque permitirá conocer en primer lugar el perfil del empresario de la MYPE del rubro de salones de belleza y SPA en la Av. Benavides del distrito de Surco. También permitirá conocer las características de las MYPES de la zona de estudio y finalmente permitirá conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en estudio.

La investigación servirá como material de consulta para posteriores investigaciones realizadas sobre el tema de los estudiantes de la ULADECH. La información vertida en esta tesis también es importante para las MYPES de este rubro, en cuanto a datos sobre entidades que realizan préstamos bancarios y entidades que pueden ayudar a mejorar su rentabilidad.

## **II. Revisión de literatura**

Para desarrollar este capítulo, se tendrá en cuenta los antecedentes relacionada al tipo de empresa y las variables de estudio, del mismo modo se desarrollará las teorías teniendo en cuenta las mismas variables y finalmente se expondrá los términos de difícil comprensión en este estudio mediante el marco conceptual terminando con un marco legal que expresará todos los aspectos legales relacionados a este estudio.

### **2.1 Antecedentes**

Se tendrá en cuenta antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales.

Villalón (2012), en su tesis para optar el Grado en Administración y Dirección de Empresas, en la Universidad de León. España, denominada: “Instrumentos de financiación para MYPES”, trata de identificar los problemas que se presentan a la hora de solicitar el crédito, así también saber qué instrumentos financieros utiliza la PYME, es así que el autor llega a los siguientes resultados: En el primer trimestre de 2009 el 81.6% de las PYMES españolas intentaron acceder a financiación ajena, mientras que en el mismo período del 2010 fue del 71.9%. El 85.3% del total de las PYMES que se ha dirigido a entidades financieras en el primer trimestre de 2010 ha tenido problemas para acceder a la financiación. El principal motivo por el que las entidades financieras han denegado los créditos a las PYMES es que las garantías eran insuficientes.

Román (2013), presenta una tesis de pregrado denominada: “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector servicio rubro centro de belleza y spa en el distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”. Para realizar esta

investigación se utilizó el tipo de investigación descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental – transversal. Los resultados obtenidos de su investigación son los siguientes: el 56% tiene una edad entre los 25 a 30 años y un 44% tiene una edad entre los 31 a 35 años. El 67% es de sexo femenino y el 33% es masculino, el 33% son solteros, el 56% son casados y el 11% son convivientes. EL grado de instrucción es un 22% Superior No Universitario y un 78% Superior Universitario, mientras que los demás no se menciona. El 67% son dueños, un 33% son gerentes de la empresa. De los encuestados un 44% desempeñan su cargo en un lapso de 2 a 3 años y un 56% desempeña su cargo durante 4 a 5 años. De los 100% encuestados un 44% manifiestan que su empresa tiene entre 2 a 3 años en el rubro y un 56% indican que su empresa tiene de 4 a 5 años en el rubro. De los encuestados un 78% indican que en su empresa cuentan de 2 a 3 trabajadores y un 22% indican que su empresa cuenta de 4 a 5 trabajadores. El 100% de las MYPES encuestadas se encuentra formalizada. De los encuestados un 100% recurre al financiamiento formal. De los 100% de encuestados un 78% indican fueron atendidos sus créditos y un 22% que no fueron atendidos. De los 100% de encuestados, un 44% solicitaron un crédito de S/.5, 000, un 22% solicito S/.10000 y un 33% solicito S/. 15000 a las entidades financieras. De los 100% de encuestados, un 44% invirtió su crédito en la Compra de Activos, un 33% en Mejoramiento de Estructura y un 22% en Capital de Trabajo.

Vega (2014), en su tesis de investigación sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, período 2012 – 2013”, tuvo por objetivo general es determinar la caracterización del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio-rubro hoteles y restaurantes de la localidad de Huancavelica, año 2012-2013. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional, se aplicó una encuesta a una población de 40 MYPES, obteniéndose los siguientes resultados: el 45% de las MYPES recibió financiamiento en el período 2012; el 100% recibió financiamiento de cajas de ahorro, el 33.33% invirtió el financiamiento obtenido en arreglo del local, el 66.67% lo invirtió en compra de activos. Sobre la capacitación, se tiene que el 50% recibió capacitación en el período 2012; el 33.33% considera que la capacitación mejoró la rentabilidad; los cursos en los cuales participó la MYPE fue el 22.22% en inversión de créditos financieros, el 22.22% en manejo empresarial, el 11.11% en marketing, el 44.45% en constitución de empresas, el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 30% tiene un año de funcionamiento, el 50% tiene dos años, el 12.50% tres años y el 7.50% más de tres años. El 45% de los empresarios es de género masculino y el 55% es de género femenino. El 30% no tiene instrucción, el 15% tiene primaria, el 42.50% tiene secundaria, el 7.5% tiene educación técnica y el 5% tiene educación universitaria. El 55% considera a su empresa rentable.

López (2014), hizo una investigación sobre la “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro salón de belleza – SPA del distrito de Lince, provincia de Lima, departamento de Lima – Período 2012-2013”, tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro salón de

belleza – SPA del distrito de Lince, así también este estudio fue descriptivo no experimental y se aplicó una encuesta a 50 MYPES, llegando a los siguientes resultados: de los encuestados: el 90% son personas mayores de 40 años y 10% menores de 40 años, el 55% son mujeres y 44% son varones, el 95% tiene grado de instrucción secundaria y 5% son profesionales estilistas. En cuanto a las características de la MYPE, se tiene que el 80% tiene 10 años en el rubro Salón de Belleza y el 10% son nuevos, el 90% es informal y el 10% formal. En cuanto al financiamiento, el 90% se autofinancia y el 10% realiza préstamos a los bancos. En cuanto a la rentabilidad, el financiamiento recibido mejoró en 50% la rentabilidad de la empresa, en los años 2012 y 2013 ha tenido una rentabilidad del 50%.

Huamán (2015), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro SPA en la Av. Gran Chimú de la Urbanización Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015”, tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento y la capacitación de los SPA en el área de estudio, del mismo modo aplicó una encuesta a una muestra 16 MYPES y su estudio fue de nivel descriptivo no experimental, llegando a los siguientes resultados: en cuanto a las características de las MYPES se tiene que el 62.5% de las empresas tienen funcionando en el mercados entre 1 – 5 años, el 12.5% tienen funcionando entre 6 – 10 años y el 25% tienen funcionando en el mercado entre 11 – 15 años. El 75% de ellos se encuentran escritos en el Régimen único simplificado (RUS), el cual es un régimen que facilita a las empresas con un pago mensual, dependiendo del monto de sus ingresos y compras, el 25% de las empresas están inscritas

en el Régimen General. El 75% de las empresas son Naturales, y el 25% son Jurídicas. El 81% de los Spa de la Av. Gran Chimú “SI” tienen permiso de funcionamiento, pero el 19% “NO” tienen el permiso. En cuanto al financiamiento, se tiene que el 37.5% de las empresas, “SI” solicitaron préstamos para iniciar sus actividades comerciales, por otro lado el 62.5% “NO” solicitaron préstamos para iniciar sus actividades comerciales en su empresa. En cuanto a la fuente de financiamiento, el 25% de las empresas fue préstamo familiar, el 12.5% pidió prestamos bancario y la fuente de financiamiento del 62.5% de las empresas encuestadas fue su propio dinero. El 50% de las empresas que optaron por el financiamiento, destinó el préstamo en equipos, el 33% destinó el préstamo en maquinaria y el 17% de las empresas uso el préstamo en muebles. El 33% de las MYPES pago su financiamiento en 24 meses y el 67% que pago su financiamiento entre 5-7 años, es más, aún estaban pagando su financiamiento, como vemos en el gráfico n° 1 hay empresas que recién están funcionando. El 17% de las empresas pidió prestado entre s/.5, 000 – s/.7, 500, el 33% entre s/.7, 500 – s/.10, 000 y bueno el 50% de ellos pidió prestado entre s/.10, 000 a más. En cuanto a la capacitación, el 44% de las empresas “SI” capacitan a su personal, mientras que el 56% “NO” capacita a su personal.

Según Narbasta (2015), en su tesis de pregrado: “Caracterización de la formalización y el financiamiento, de las MYPES del sector servicio - rubro salón de belleza del distrito de Jesús María, provincia y departamento de Lima, año 2015”, dicha investigación fue descriptiva y no experimental y tuvo como objetivo determinar las características de la formalización y financiamiento de las MYPES en estudio, en dicha investigación la autora obtuvo los siguientes resultados más importantes relacionados con las variables de

estudio: De los Salones de belleza encuestados, el 58% de ellos tiene entre 1 a 2 años de funcionamiento en el mercado, el 18% tiene entre 3 a 5 años. Mientras que el 24% tiene entre 6 a 10 años. El 58% de los Salones de belleza se encuentran en el RUS y el 42% en el régimen general de renta, es decir se encuentran formalizados ante SUNAT. El 58% de las MYPES son personas naturales con empresa, mientras que el 42% son personas jurídicas. El 50% de las MYPES encuestadas tiene entre 1 a 3 trabajadores, el 34% tiene entre 4 a 6 trabajadores y el 16% cuenta con 10 a 12 trabajadores. El 8% de los trabajadores son hombres, el 66% mujeres y el 26% son hombres y mujeres. El 92% de las peluquerías cuenta con licencia de funcionamiento, mientras que el 8% no cuenta con dicho permiso. El 68% de las MYPES ha solicitado un préstamo para iniciar sus actividades empresariales. El 48% de los préstamos realizado para iniciar actividades en los Salones de belleza, fueron obtenidos de préstamos familiares y/o personales, el 26% fueron préstamos del banco y el otro 26% lo obtuvieron de los prestamistas. Las MYPES del rubro de Salones de belleza emplearon los préstamos de la siguiente forma: el 60% invirtió en activos fijos, el 25% en capital de trabajo o insumos, el 3% en publicidad y el 12% en capacitación. El 8% de las MYPES que solicitaron un préstamo lo pagaron en 6 meses, el 50% lo pago en 12 meses, el 16% en 18 meses y el 26% lo pago en 24 meses. El 16% de las MYPES obtuvo préstamos entre 2,500 a 5,000 nuevos soles, el 34% entre 5,001 a 7,500 nuevos soles, el 16% entre 7,501 a 10,000 nuevos soles y por último el 34% obtuvo préstamo por más de 10,000 nuevos soles. El 42% tuvo algún tipo de inconveniente a la hora de solicitar el préstamo, mientras que el 58% expresó no haber tenido ningún problema.

## **2.2 Bases teóricas**

Los temas que se van a abordar en las bases teóricas son acerca de las variables de estudio, las cuales son: financiamiento y rentabilidad, sin embargo se tratará en primer lugar sobre temas generales relacionados a las micro empresas para poder entrar al contexto del estudio.

### **2.2.1 Aspectos generales de las MYPES**

Algunos conceptos acerca de las micro empresas se presentarán a continuación, no sin antes mencionar que de acuerdo a cada país, se tiene un concepto y una clasificación diferente acerca de la MYPE.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales (citado por Cárdenas, 2010).

“Se denomina Micro y Pequeña Empresa en el Perú (MYPE) a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación peruana, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (Coquis, s.f., p. 2)

### **2.2.1.1 Característica de la MYPE de acuerdo a la Ley 30056**

Basado en el artículo del Informativo caballero Bustamante (s.f.), la nueva clasificación se hará de acuerdo a la ley que reemplaza a la antigua Ley MYPE N° 28015, la cual es la Ley N° 30056, Ley que se ha implementado para modificar diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, esta ley fue publicada el 2 de julio de 2013, en esta ley en el Título II, Capítulo I, Artículo 11, Texto Único Ordenado en su Artículo 5°, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización:

- Microempresa : ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa : ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa : ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

### **2.2.1.2 Características de las MYPES según el régimen tributario – SUNAT.**

La SUNAT (citado en Perú.com), menciona que los regímenes tributarios son aquellas categorías que toda persona natural o jurídica que posea o va a iniciar un negocio debe registrarse.

La SUNAT tiene establecido tres regímenes tributarios donde todo profesional independiente o negocio deben estar contemplados, esta información la expresa en su *Guía Tributaria* y menciona lo siguiente:

**a) Nuevo Régimen Único Simplificado – RUS**

Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la SUNAT.

Pueden acogerse a este Régimen: Personas Naturales y Sucesiones Indivisas que contemplen lo siguiente:

- Los Ingresos Brutos y el monto de las compras no sean mayor a S/ 360,000
- El valor de los activos fijos no sean mayor a S/ 70,000
- Deben realizar actividades en un solo establecimiento o sede productiva.

Del mismo modo, la SUNAT hace algunas restricciones en cuanto a este régimen tributario, los cuales menciona a continuación aquellos que no pueden acogerse a este régimen:

- Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM.
- Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero; excepto que se trate de contribuyentes:

- Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US \$ 500 por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento.
- Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83° de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule.
- Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
- Realicen venta de inmuebles.
- Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- Entreguen bienes en consignación.
- Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
- Realicen operaciones afectas al Impuesto a la venta del Arroz Pilado.
- Organicen cualquier tipo de espectáculo público.

- Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
- Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.

**Tipo de Comprobantes a emitir:**

1. Boletas de Venta.
2. Tickets
3. Máquinas registradoras sin derecho al crédito fiscal.

En este tipo de régimen se tributa de acuerdo a una categoría que está sujeta a los niveles de venta de la MYPE. En la Tabla 1 se muestra las categorías del Nuevo RUS.

Tabla 1. Categorías del Régimen Único Simplificado

Categoría	Ingresos hasta S/.	Compras hasta S/.	Cuota por pagar
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600

Fuente: SUNAT 2015

**b) Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER.** El RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de:

- a. **Actividades de comercio y/o industria**, como la venta de bienes que se adquieren, produzcan o manufacturen , así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- b. **Actividades de servicio**, es decir, cualquier actividad no señalada anteriormente o que sólo se lleve a cabo con mano de obra.

Su tasa es de 1.5% de los ingresos netos mensuales.

Los contribuyentes que se pueden acoger a este régimen son:

- Personas Naturales.
- Sociedades Conyugales.
- Sucesiones Indivisas.
- Personas Jurídicas.

Del mismo modo, los requisitos para acogerse a este régimen son los siguientes:

- El monto de sus ingresos netos no debe superar los S/. 525,000 en el transcurso de cada año.

- El valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, no debe superar los S/. 126,000
- Se deben desarrollar las actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad que no supere las 10 personas por turno de trabajo.
- El monto acumulado de sus adquisiciones afectadas a la actividad, no debe superar los S/. 525,000 en el transcurso de cada año.
- No realizar ninguna de las actividades que están prohibidas en el RER.

Al igual que en el régimen anterior, existen algunas restricciones para este régimen, en tal sentido los que no se pueden acogerse a este régimen son:

- Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con referido impuesto.
- Presten servicios de transporte de carga de mercancías, cuya capacidad de carga sea mayor o igual a 2TM. (Dos toneladas métricas).
- Servicios de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores: agentes corredores de productor, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agente de aduanas y los intermediarios de seguros.

- Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencia de viajes, propaganda y/o publicidad.
- Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
- Realicen venta de inmuebles.
- Presten servicios de depósito aduaneros y terminales de almacenamiento, gestión.
- Actividades de médicos y odontólogo.
- Actividades veterinarias.
- Actividades jurídicas.
- Actividades de contabilidad, tenedurías de libros y auditorías, asesoramiento en materia de impuestos.
- Actividades de Arquitectura e Ingeniería y relacionadas con el Asesoramiento Técnico.
- Actividades Informáticas y Conexas.
- Actividades de Asesoramiento Empresarial y en materia de gestión.

Los tributos afectos al RER son:

- **I.G.V.:** 18 % del valor de venta, con deducción del crédito fiscal.
- **Impuesto a la Renta:** 1.5% de sus ingresos netos mensuales. El pago de esta cuota mensual es de carácter cancelatorio.

### **c) Régimen General del Impuesto a la Renta**

Dentro de las características principales de este régimen tenemos:

- Es régimen con un impuesto que grava las utilidades: diferencia entre ingresos y gastos aceptados.
- Es fuente generadora de renta: Capital y Trabajo.
- Se tiene que sustentar sus gastos.
- Se debe realizar pagos a cuenta mensuales por el Impuesto a la Renta.
- Se presenta Declaración Anual.

A continuación se mencionan quienes se pueden acoger a este régimen.

- Personas Naturales.
- Sucesiones Indivisas.
- Asociaciones de Hecho de Profesionales.
- Personas Jurídicas.
- Sociedades irregulares.
- Contratos asociativos que lleven contabilidad independiente.

Las actividades comprendidas en este régimen son las siguientes:

- Cualquier tipo de actividad económica y/o explotación comercial.
- Prestación de servicios.
- Contratos de construcción.
- Notarios.
- Agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros.

Los comprobantes de pago y otros documentos que pueden emitir.

- Facturas
- Boletas de venta
- Tickets
- Liquidación de compra
- Notas de crédito
- Notas de débito
- Guías de remisión remitente
- Guías de remisión transportista

Los tributos afectos son:

- **I.G.V.:** 18 % del valor de venta, con deducción del crédito fiscal.
- **Impuesto a la Renta:** 30% sobre la renta neta.

Los libros y registros contables que deben llevar en este tipo de régimen, se debe considera que no deben exceder los 150 UIT de ingresos brutos anuales:

- Registro de Compras
- Registro de Ventas
- Libro Diario de Formato Simplificado

Aquellos que exceden los ingresos brutos anuales mayores a 150 UIT deben llevar Contabilidad Completa.

## **2.2.2 Teoría del financiamiento**

El financiamiento en las empresas es el recurso más preciado por ella, debido a que sin este recurso su avance será lento y poco competitivo. Del mismo modo, de acuerdo al tipo de financiamiento que opte la empresa y el período de pago, esta se verá facilitada en sus labores o se moverá con dificultad para conseguir sus objetivos.

El financiamiento en el Perú al igual que en otros países latinoamericanos es muy preciado por la MYPES, pero a la vez tiene un camino muy dificultoso para conseguirlo. Para poder desarrollar el tema del financiamiento, es importante definir su concepto, es por ello que se presentan algunas definiciones.

Según Del Rio Saldivar (citado por Gallardo, 2014) nos dice "el financiamiento adecuado es el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir con los objetivos de la empresa"

Para Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) dice que el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión.

### **2.2.2.1 Fuentes de financiamiento**

Toda organización para poder cumplir con sus actividades industriales, comerciales o de servicio requiere de recursos financieros (dinero), cuyo propósito podría ser su funcionamiento normal o ampliar sus fronteras a través de la incursión de nuevos mercados. El recurso financiero limitado en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permita obtener el dinero necesario para seguir con sus

actividades, cumplir con sus clientes, comprar mercadería, comprar activos o mejorar su infraestructura, o tal vez una necesaria campaña de marketing.

Existen diversas fuentes de financiamiento, estas se dividen en externas e internas. Estas últimas son las que se generan dentro de la empresa, entre ellas se pueden nombrar: aportaciones de socios, utilidades retenidas, flujo de efectivo, venta de activos.

Las externas son aquellas que se obtienen mediante crédito de terceros, y pueden ser bancos, entidades especializadas en microcréditos, prestamistas, instituciones del Estado, etc.

Sea cual fuere la fuente estas se utilizan para usarlo como capital de trabajo o inversión en activos fijos, para entender estos conceptos es necesario definirlos.

**Activos fijos.** De acuerdo a Paul Lira (2009) nos indica que inversión en activos es “una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero” (Lira, 2009, p. 18)

**Capital de trabajo.** Paul Lira, también nos habla acerca de este concepto y explica que “se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende” (Lira, 2009, p.19).

#### **2.2.2.2 Instrumentos financieros a disposición de la MYPE**

Las operaciones crediticias suelen clasificarse en operaciones de corto y largo plazo, es así que se muestra los instrumentos financieros que cuenta la MYPE para obtener recursos, este enfoque se realiza de acuerdo a Paul Lira (2009), en su libro Finanzas y Financiamiento.

##### 1) Productos crediticios directos de corto plazo

Las operaciones directas que pueden utilizar empresa y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, los cuales son de corto plazo y pueden ser en soles o en dólares. En tal sentido a continuación, se describen cada uno de estos productos.

- a) Sobregiro. Denominado crédito en cuenta corriente, puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes lo que actualmente está permitido sólo a los bancos. Un sobregiro permite a la empresa girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que en un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice. Este tipo de crédito es el menos recomendable por ser demasiado caro.
- b) Tarjetas de crédito. Conocido también como dinero plástico, permite a quien lo posea disponerla para su uso en establecimientos afiliados o mediante efectivo a lo largo de 30 días. Al término del cual se puede pagar bajo tres modalidades:

- a. Full. Debe pagar el 100% de lo consumido en el período.
- b. Mínimo. Debe pagar un monto mínimo de lo consumido, por lo general es 1/12 de lo consumido.
- c. Crédito. Se paga en cuotas mensuales a lo largo de un año.

Es necesario mencionar que el objetivo inicial de la tarjeta de crédito fue para uso exclusivo de crédito personal, sin embargo actualmente la micro y pequeña empresa lo usa para cubrir necesidad de capital de trabajo.

- c) Pagarés. Es un título valor que consiste en el desembolso de recursos de la entidad financiera para ser pagado por el usuario en un plazo previamente determinado y con los intereses acordados. Esta modalidad de crédito por lo general es de corto plazo y utilizado por la MYPE para sus gastos en capital de trabajo.
- d) Descuento en letras. Esta es una modalidad de obtener recursos inmediatos muy utilizados por las empresas y consiste en que la MYPE endosa en procuración a la institución financiera. Se realiza por lo general cuando la empresa ha vendido al crédito y desea obtener dinero inmediato. Es necesario aclarar que esta modalidad no consiste en que la entidad financiera compra la deuda, sino que la MYPE sigue siendo responsable de la cancelación de la deuda, por lo general tiene una duración máxima de 180 días y la persona a quien se le va a cobrar debe tener un historial crediticio aceptable. Esta modalidad está sujeta como su nombre lo dice a un descuento correspondiente a una tasa de interés.
- e) Factoring Nacional o Internacional. Consiste en que la MYPE vende sus créditos comerciales a una entidad financiera, quien se encarga de cobrar directamente al deudor. El Banco se hace dueño de la factura o letra bajo un descuento previo

teniendo en cuenta un factor además de los gastos de negociación, es decir el Banco trata directamente con el deudor y si este no paga, la MYPE ya no es responsable de ello, es por ello que el Banco se asegura que el deudor tenga un historial crediticio sin mancha. Al igual que la letra de cambio no suele exceder los 180 días. Por otro lado bancafacil.com (s.f.), nos dice que el factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

## 2) Productos crediticios indirectos de corto plazo

En este tipo de productos se encuentra la carta fianza y el aval, por lo cual esto no implica la entrega de dinero en efectivo, sino más bien una garantía, por lo que percibido por la entidad financiera no se denomina interés sino comisión.

- a. Carta fianza. Es un documento que extiende una institución financiera a favor de la empresa para garantizarla frente a terceros con quienes se ha comprometido a cancelar una deuda. En tal sentido, en caso la empresa incumpla con el pago, la institución financiera se hace responsable del mismo y tiene 48 horas para honrar la deuda. La MYPE por lo general usa este sistema para garantizar líneas de crédito otorgadas por sus proveedores, para garantizar el suministro cuando se presentan a licitaciones para proveer de bienes y servicios a instituciones públicas o privadas.
- b. Aval bancario. Representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una

letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

### 3) Productos crediticios directos de mediano y largo plazo

Del mismo modo Paul Lira (2009), nos dice que estos instrumentos pueden ser utilizados por empresas y personas naturales para financiar la adquisición de activos, los cuales por definición usted ya sabe son de largo plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. Recordemos que, el término Directo implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

- a. Pagarés. Esta modalidad de pago, igual que el de corto plazo, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo mayor a un año y con los intereses correspondientes. El pagaré de este tipo, es un préstamo de largo plazo (plazos mayores a un año) y es utilizado para la adquisición de activos fijos (maquinarias y equipos) así como inmuebles, los mismos que serán solicitados en garantía de la operación.

Este instrumento por su naturaleza es un pagaré a tasa vencida, y pagadero a través de varias cuotas con periodicidad determinada, para lo cual usted debe recibir de la entidad financiera la Tabla de amortizaciones correspondiente, que le informará las fechas exactas y los montos a pagar

- b. Arrendamiento financiero. Este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa

usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario.

Ahondemos un poco más el concepto. Mediante el leasing una institución financiera (en la jerga de la operación “el arrendador”), a solicitud del cliente (“el arrendatario”), adquiere un activo fijo de proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a éste, durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales) que están gravadas con el IGV. Una vez finalizado el cronograma de pagos, la empresa solicitante tiene la opción de adquirir a un precio simbólico el bien arrendado. A este tipo de leasing se le conoce como *Leasing directo*.

Este tipo de operación permite comprar todo tipo de bienes ya sea inmuebles para instalación o expansión de plantas industriales, comerciales, oficinas, entre otros. También se incluyen bienes muebles, maquinaria industrial, aeronaves, embarcaciones, vehículos, entre otros. El bien puede ser nuevo o usado. Sólo hay restricciones en el tema de intangibles (por ejemplo marcas, patentes, etc.) y software, salvo que este sea necesario para su funcionamiento.

Una de las principales ventajas, además del acceso rápido a un crédito de mediano plazo, es que el leasing permite depreciar aceleradamente el bien. Sin embargo, tiene ciertos limitantes, pues para obtener los beneficios tributarios de este tipo de depreciación, el plazo de la operación debe ser como mínimo dos años para bienes muebles y cinco años para bienes inmuebles; el bien debe ser utilizado dentro de la actividad empresarial del cliente y que la opción de compra sea ejecutada al final del plazo de la operación.

También existe lo que se denomina *Leasing de importación*, que tiene características similares a un leasing directo, a excepción que el proveedor del bien se ubica en el extranjero. En este caso la institución financiera se encarga de la importación del bien (incluyendo los gastos de importación e internamiento), lo que libera a la empresa de todo el trámite operativo. Adicionalmente, el arrendatario (el cliente) empieza a amortizar el bien cuando está en sus manos y se firma el contrato definitivo.

#### 4) Banca de segundo piso

Se entiende por banca de segundo piso, al conjunto de instituciones financieras que canalizan sus recursos hacia el mercado a través de otras instituciones financieras intermediarias ó IFI, complementando de esta forma la oferta de créditos que el resto del sistema financiero ofrece para financiar actividades empresariales. En otras palabras, los bancos de segundo piso son bancos que prestan a otros bancos o instituciones financieras, quienes a su vez identifican y evalúan a los que recibirán los préstamos (o el sujeto de crédito en la jerga bancaria).

En el Perú, la banca de segundo piso está compuesta básicamente por tres instituciones:

- Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE.
- Banco de la Nación.
- Banco Agropecuario o Agrobanco.

Estas tres instituciones tienen una organización mixta, pues a pesar de pertenecer parcial o totalmente al Estado peruano, funcionan como entidades privadas supervisadas por la SBS, siendo Agrobanco la única institución que también se comporta como “banquero de primer piso”.

Como quiera que en el Perú, por su naturaleza, rol y estatutos COFIDE es el banquero de segundo piso por excelencia, a continuación se describirán y explicarán las funciones, características y condiciones de las líneas y programas que COFIDE pone a disposición de las MYPE, para posteriormente tratar las otras dos grandes fuentes de fondos alternativos, es decir los fondos contravalor y los fondos concursables.

- a. Corporación Financiera de Desarrollo. COFIDE. Es un banco que presta a otros bancos o instituciones financieras supervisadas por la SBS. Los recursos de COFIDE que provienen de organismos multilaterales, agencias de gobiernos, bancos comerciales y del mercado de capitales local, se caracterizan por financiar a la mayoría de actividades y segmentos empresariales en el Perú, en condiciones blandas de costo y plazo (plazos más amplios o flexibles y tasas de interés más bajas).

COFIDE financia –siempre a través de las IFI- desde proyectos de inversión (nuevos emprendimientos), hasta capital de trabajo y adquisición de activos fijos de empresas que ya están en marcha.

Un porcentaje considerable de los fondos que COFIDE administra se destinan a financiar y apoyar las actividades económicas del sector MYPE local, básicamente de dos maneras: Prestando dinero a los empresarios de las MYPE a través de las

IFI, y brindando productos y servicios no financieros (de asesoría en temas administrativos, financieros, tributarios y de oportunidades de negocios).

### **2.2.2.3 Financiamiento a través de EDPYMES**

Las EDPYMES son Empresas para el desarrollo de pequeña y mediana empresa orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios. Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

Las EDPYMES son consideradas las empresas más accesibles del abanico dirigido a las PYME. Surgieron para promover la conversión de Organizaciones no gubernamentales ONGS (que no toman ahorros) en entidades reguladas (Biblioteca UDEP).

De manera general los productos que ofrecen las EDPYMES en el Perú de acuerdo a InfoMYPE (s.f.) son los siguientes:

- **Capital de trabajo:** Son aquellos créditos que se otorgan a los clientes independientes (personas naturales o jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender las oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.
- **Activo fijo:** este es un producto ofrecido por las EDPYME, el cual consiste en

hacer préstamos para la compra de activos fijos muebles e inmuebles en un plazo de 36 a 60 meses.

#### **2.2.2.4 Financiamiento a través de Cajas Municipales**

CMAC. Cajas Municipales de ahorro y crédito han logrado a lo largo de sus 30 años de creación, posicionarse como las entidades expertas en el sector de las microfinanzas, trabajando por el desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE), así como lograr la inclusión de más peruanos de escasos recursos en nuestro país. El Sistema CMAC constituye una alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos, contribuyendo a hacer realidad sus emprendimientos y, con ello, dinamizar la economía y contribuir a disminuir la pobreza local (FEPCMAC, 2012).

En el mismo documento de FEPMAC, nos dice que actualmente, con la finalidad de apoyar la descentralización financiera y ampliar el acceso de crédito, el Sistema CMAC desarrolla diversos tipos de operaciones financieras entre las que se incluye: crédito a la micro y pequeña empresa; crédito personal; crédito prendario o pignoraticio; crédito hipotecario; crédito agrícola; operaciones en moneda extranjera; fideicomisos; transferencias de fondos; giros; y cobros, pagos. Todos estos servicios están orientados hacia el desarrollo de características propias de los productos crediticios, a fin de coincidir con las necesidades de los clientes.

Este sistema que manejan estas instituciones son tan útiles e importantes para las micro empresas, que a diciembre de 2012 las micro y pequeñas empresas recibieron un total de S/. 18,684 millones distribuidos en 2 millones 209 mil clientes, (FEPCMAC, 2012, p. 14).

Es así, que las micro y pequeñas empresas tienen varias opciones para que puedan decidir y elegir por la opción que mejor les convenga.

#### **2.2.2.5 Crédito de cooperativas**

Según Rabines, las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) son empresas que brindan servicios financieros de carácter solidario, constituida en forma libre y voluntaria para satisfacer necesidades comunes. Su vida institucional se desenvuelve en el marco doctrinario de los principios y valores cooperativos mundialmente aceptados, así como observando y respetando las disposiciones legales vigentes emitidas para la actividad financiera.

Se les conoce como “el banco del pueblo” por su servicio a las clases necesitadas, y su relación con la comunidad.

En el Perú las COOPAC no operan con el público, estas empresas están conformados por socios y son instituciones especializadas en servicios financieros, es decir no hacen multiactividad. Se rigen por la Ley General de Cooperativas, y por la Ley de Banca a través de la 24 Disposición final y complementaria.

En el Perú existen 164 COOPAC activas a nivel nacional, con más de 607 mil asociados y se encuentran presentes en 21 Regiones del Perú.

Los créditos otorgados por las cooperativas de ahorro y crédito sumaron S/. 6,692 millones al cierre de marzo del 2015, un monto 21.8% mayor que el registrado en igual lapso del año pasado.

Manuel Rabines, gerente general de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP en adelante), señaló que el 52% de la cartera crediticia del

sistema de cooperativas financia a las micro y pequeñas empresas. “Se trata de crédito productivo urbano rural, ya sea para instalar una bodega o comprar herramientas para las labores agrícolas” (Alva, 2015).

El préstamo promedio a las pequeñas empresas alcanza los S/. 32,430, mientras que para microempresas es de S/. 5,145.

Las tasas de interés que cobran las cooperativas por los créditos varían en función del tamaño de las mismas, indicó Rabines. Cuanto más grande, el costo del financiamiento será menor. “Para las microempresas las tasas pueden ir desde 14% o 16% anual hasta 30%, en promedio

Aunque las cooperativas también otorgan préstamos de consumo, principalmente en Lima, que en promedio son de S/. 6,500.

#### **2.2.2.6 Crédito de proveedores**

De acuerdo a la Cámara de Santa Cruz de Tenerife (s.f.), negociar créditos con proveedores representa un tipo de financiación no bancaria, la cual la empresa puede negociar con sus proveedores prórroga en el plazo de sus pagos (30,60 o 90 días). Las posibilidades de obtener financiación por estas gestiones dependerán en buena medida de la situación del mercado, y de la capacidad de gestión de la empresa ante las otras empresas que tratan con ella: los proveedores y los propios clientes.

De manera general, negociar un crédito con proveedores, supone una fuente de financiación corriente en la empresa, ya que en muchos casos representa un apoyo importante en el ciclo de explotación de la misma, acortando el periodo medio de maduración ya que se puede pagar a los proveedores a un plazo superior al período medio de cobro que mantiene con sus clientes y obtener así liquidez.

Del mismo modo, García y Mora (2012), nos dicen que el financiamiento de proveedores es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto. Este crédito tienen la característica de que se puede actualizar y crecer según las necesidades de consumo del cliente.

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. Los proveedores se mantienen como la principal fuente de financiamiento de las empresas.

Según Jiménez (2015), en España más del 70.00 % de las empresas de ese país, se financian a través de Proveedores, los cuales actúan así: presionan para obtener mayores plazos, no respetan los plazos obtenidos, además lo prolongan lo más posible, los pagos suelen ser diferidos, los directivos confían en que es el mejor financiamiento ya que no cobran intereses.

En nuestro país la realidad no es distinta, es una práctica común que los proveedores de diferentes productos cuando se inicia una relación comercial con los clientes se otorgue un tipo de crédito a 15, 30, 60 y a veces hasta 3 meses, de acuerdo al producto, cantidad y precio que pacte con el cliente. Es necesario mencionar que el proveedor debe tener el suficiente capital para que realice este tipo de prácticas.

Siguiendo a Iturrioz del Campo (s.f.), existen varias formas de realizar una transacción comercial de esta modalidad según la forma de pago del cliente:

- Pago por anticipado. Se utiliza en aquellas operaciones en las que se siguen las especificaciones del cliente, como en el caso de productos por encargo.

- Pagos a cuenta. Se trata de realizar porcentajes del pago a medida que finalizan determinadas fases del trabajo (por ejemplo 50% al hacer el proyecto y el resto al finalizar el trabajo).
- El crédito comercial. Consiste en ofrecer un plazo de pago al cliente después de que éste reciba el producto.

### **2.2.3 Teoría de la rentabilidad**

Todas las empresas que ingresan a competir en un mercado buscan rentabilizar sus negocios y para ello invierten en activos o capital para alcanzar dicho objetivo.

Para poder entender la rentabilidad es necesario definirla, es así que se presenta algunos conceptos.

Según Celdran (2012), se puede definir la rentabilidad de una empresa como su capacidad de producir un beneficio. La rentabilidad de una empresa, por tanto se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo. En la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, en las cuales dos conceptos serán de vital importancia: la eficiencia y la eficacia.

Es así que podemos decir, que las empresas se crean para el dinero invertido pueda generar rentabilidad para los inversionistas.

#### **2.2.3.1 Tipos de rentabilidad**

En el corto plazo, “la métrica suprema de eficiencia empresarial dentro de un esquema de propiedad privada es la obtención de una rentabilidad adecuada” (Monzón, s.f., p.22). En

tal sentido, para poder medirla la expresión genérica se puede expresar en el siguiente ratio.

$$R = \text{beneficio obtenido} / \text{capital empleado}$$

Los ratios de rentabilidad pretenden reflejar los resultados económicos de una gestión. Por lo general vinculan distintos componentes de la Cuenta de Resultados con variables tales como ventas, costo de mercaderías vendidas, activo total, activo operativo, activo fijo, activo fijo + capital de trabajo operativo, patrimonio neto, etc.. Estos ratios generalmente se expresan en tasas porcentuales.

De acuerdo al mismo autor citado líneas arriba, los ratios de rentabilidad más usados son:

**a) Margen bruto**

$$\text{Margen bruto} / \text{ventas}$$

Expresa la rentabilidad bruta como porcentaje de las ventas.

**b) Margen de beneficio sobre las ventas**

$$\text{Beneficios después de los impuestos} / \text{ventas}$$

Expresa el beneficio neto como porcentaje de las ventas.

**c) ROE= Return on Equity, Tasa de Retorno sobre el Patrimonio Neto**

$$\text{Beneficios después de impuestos} / \text{Patrimonio Neto}$$

Expresa el porcentaje de beneficios totales que genera la empresa para sus accionistas.

**d) Potencial de beneficios operativos**

Beneficios antes de intereses e impuestos / Activo Total

Expresa la capacidad de generación de ingresos operativos de la empresa, en ausencia de efectos impositivos y financieros (es decir, sin considerar las implicaciones de leverage o apalancamiento financiero)

**e) ROA = Return on Assets = Tasa de Retorno sobre los Activos**

Existen distintas versiones de este ratio, que pretende medir la generación de ingresos atribuibles a los activos que posee la empresa. La forma más común es la siguiente:

Beneficios después de impuestos / Activo

En otra versión de este ratio, que resulta consistente con la utilización que del mismo haremos más adelante, se incluyen los intereses en el numerador.

**f) Crecimiento autosostenible**

Beneficios retenidos / Patrimonio Neto

Expresa la tasa de crecimiento que podría mantener la empresa si no variasen las condiciones generales de la empresa.

Función de la rentabilidad empresarial

Según Faga y Ramos (2006), la rentabilidad tiene una doble función:

- a) Asegurar el presente empresario, el aquí y ahora.
- b) Proveer a su desarrollo futuro (el mañana)

La rentabilidad provee de recursos a la empresa para poder permanecer compitiendo en el mercado aunque las condiciones a veces sean desfavorables o difíciles. Pero desde otro punto de vista, la rentabilidad permite el crecimiento empresarial, la expansión de la empresa y cumplir de esta manera con la visión de la empresa.

Con rentabilidad es posible mejorar las condiciones económicas de los trabajadores y generar mayores beneficios a los accionistas y sin ella, no es posible siquiera obtener préstamos bancarios para sostener la operación.

En general una empresa con rentabilidad compite en mejores condiciones en un mercado altamente competitivo, de lo contrario la empresa tiende a desaparecer.

#### **2.2.3.2 Indicadores de rentabilidad**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista o empresario, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

Existen algunos ratios que pueden medir la rentabilidad de una empresa, estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

**a. Beneficio neto sobre recursos propios medios.**

Es la rentabilidad que obtiene el accionista, medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recursos} = \text{Beneficio neto} / \text{recursos propios medios}$$

**b. Beneficio neto sobre ventas.**

Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Importe de las ventas}}$$

**c. Rentabilidad económica.**

Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos y tributos}}{\text{Activo total}}$$

#### **d. Rentabilidad de la empresa.**

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activo neto total}} = \frac{\text{Ingresos explotación} - \text{gastos de explotación}}{\text{Activo} - \text{amortización} - \text{provisiones}}$$

#### **e. Rentabilidad del capital.**

Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio} - \text{impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

#### **f. Rentabilidad de las ventas.**

Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Ventas}}$$

**g. Rentabilidad sobre activos.**

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}}$$

**h. Rentabilidad de los capitales propios**

Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}}$$

**i. Rentabilidad por dividendo**

Mide el porcentaje del precio que supone el dividendo por acción. Se puede asociar a una rentabilidad asegurada en el momento de compra. A mayor rentabilidad por dividendo más ventajoso para el accionista pues obtiene un mayor beneficios, en forma de dividendo, por acción comprada.

$$\text{Rentabilidad por dividendo} = \frac{\text{Dividendo}}{\text{Acción}}$$

**j. Rentabilidad bursátil de la sociedad**

Liga al beneficio neto con la capitalización bursátil. Pudiéndose calcular de dos formas distintas.

$$\text{Beneficio neto sobre la capitalización bursátil} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitalización bursátil}}$$

Otra medida más exacta de la capacidad generadora de rentas de la empresa cotizada relaciona el "cash flow" con la capitalización bursátil.

$$\text{Rendimiento Cash - Flow sobre capitalización bursátil} = \frac{\text{Flujo de efectivo}}{\text{Capitalización bursátil}}$$

#### **k. BPA: Beneficio por acción**

Es el beneficio neto consolidado después de minoritarios, entre el número de acciones ajustadas. El crecimiento de este ratio es en lo que más debe fijarse un inversor, por encima del crecimiento del beneficio total, ya que puede darse el hecho de empresas con elevados crecimientos de beneficios pero que al realizar ampliaciones de capital diluyen esta evolución. Es el rendimiento que recibe cada acción emitida, siendo una de las variables más importantes para valorar la rentabilidad de una inversión en acciones.

$$\text{Beneficio por acción} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Número de acciones}}$$

#### **2.2.3.3 Utilidad y rentabilidad**

Los conceptos de Utilidad y Rentabilidad son de amplio uso en el lenguaje económico, incluso durante mucho tiempo se ha considerado que la utilidad ha sido casi el único objetivo de la actividad empresarial y se ha llegado a identificar la satisfacción de toda acción humana con el nivel de utilidades que se obtiene en cada acción.

Para Derecho en Red (2013). La utilidad es la mayor o menos capacidad que posee una cantidad dada de un determinado bien o servicio para satisfacer una necesidad. Ésta es

tanto mayor cuanto menor sea la disponibilidad del bien en mi poder, y generalmente decrece al aumentar la cantidad disponible del bien.

Desde una perspectiva económica todas las cosas son intercambiables a través del dinero, lo que da origen a los precios monetarios que permiten cuantificar en términos monetarios un grado específico de utilidad como una categoría particular de medición del grado de satisfacción de los individuos. Esto quiere decir que el concepto de utilidad o pérdida monetaria no significa necesariamente ganancia o pérdida psíquica de la persona. Los individuos pueden tener pérdidas monetarias en determinados períodos de tiempo, sin embargo pueden obtener beneficios psíquicos por la misma situación que originó la pérdida monetaria.

Por otro lado, la rentabilidad, es una dimensión monetaria de la eficiencia, que puede medir, en parte, el grado de satisfacción psíquica de los individuos, pero no en su totalidad.

### **2.3 Marco conceptual.**

- **Activos fijos.** Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.
- **Banca de primer piso.** Son entidades bancarias que están legalmente autorizadas para realizar operaciones de ahorro, financieras, hipotecarias y de capitalización. Además son mediadores financieros que establecen una relación directa con los empresarios o beneficiarios y utilizan el redescuento como una de las fuentes para el otorgamiento del crédito.
- **Banca de segundo piso.** Conjunto de instituciones financieras que canalizan sus

recursos hacia el mercado a través de otras instituciones financieras intermedias complementando de esta forma la oferta de créditos que el resto del sistema financiero ofrece para financiar actividades empresariales. Es decir son bancos que prestan a otros bancos.

- **Bancarización.** La bancarización se refiere al uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos, para la realización de transacciones financieras o económicas; incluyendo no solo los tradicionales servicios de ahorro y crédito, sino también la transferencia de recursos y la realización de pagos a través de la red bancaria formal. Así, el concepto se relaciona con el acceso a los servicios financieros por parte de la población.
- **Beneficios operativos.** Es una magnitud que informa sobre los beneficios que ha obtenido una empresa sin contar con los impuestos que tenga que abonar, los intereses a los que deba hacer frente y las amortizaciones de capital.
- **Beneficios de explotación.** El resultado de explotación (beneficio o pérdida) corresponde a la *cifra de negocio* descontados los *gastos de explotación*. Esta cifra también se designa por la denominación de “resultado operativo”.
- **Beneficio bruto.** El obtenido por una sociedad como diferencia entre sus ingresos y sus gastos, antes de deducir los impuestos y las amortizaciones. Cuifra resultante de deducir de las ventas el coso de ventas.
- **Bienes financieros.** Son bienes financieros el dinero en efectivo, los instrumentos de patrimonio de otra entidad, los derechos de recibir efectivo u otro bien financiero de un tercero, o de intercambiar con un tercero bienes financieros, o pasivos financieros, en condiciones potencialmente favorables.

- **Cash flow.** En economía y finanzas, Cash Flow , es la denominación que se utiliza en el idioma inglés para denominar al flujo de caja o flujo de fondos o de efectivo, como también se lo conoce; el cash flow implica los flujos de entradas y de salidas de caja o efectivo, en un determinado período y por tanto constituye un indicador más que concreto de la liquidez que ostenta una determinada empresa.
- **COFIDE.** Corporación Financiera de Desarrollo.
- **CODEMYPE.** Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
- **Contractual.** Un documento legal que establece que los contratos otorgan derechos e imponen responsabilidades para las partes interesadas. Sólo se les da el derecho a demandar unos a otros de acuerdo a los términos del contrato.
- **Comisión.** Las comisiones bancarias son las cantidades que los bancos cobran al cliente en compensación por sus servicios, como por ejemplo, realizar una transferencia, cambiar dinero a divisas extranjeras, estudiar un préstamo, mantenimiento de una tarjeta de crédito, etc.
- **Competitividad.** Es el grado en que una nación puede, bajo condiciones de mercado libre, producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos (*President's commission on industrial competitiveness*, 1985).
- **Déficit.** Un déficit (del latín *deficere*, que puede traducirse como “faltar”) es la escasez, el menoscabo o la deficiencia de alguna cosa que se necesita o que se considera como imprescindible. El término puede aplicarse a diferentes productos

o bienes, desde alimentos hasta dinero. Se utiliza sobre todo en un contexto comercial, en el ámbito de las empresas y los Estados.

- **Depreciación.** La depreciación es la disminución en el valor de mercado de un bien, la disminución en el valor de un activo para su propietario, o la asignación del costo de uso o demerito de un activo a lo largo de su vida útil (duración).
- **Edpymes.** Son las siglas de Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa que son entidades o empresas orientadas a satisfacer la demanda de servicios crediticios, tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones.
- **Empresario.** Es quien se encarga de dirigir, controlar y supervisar todas las acciones que se llevan a cabo en la empresa. Esta persona identifica la oportunidad en el mercado, aporta el capital y se encarga de organizar la producción: asigna tareas, selecciona procesos y elige a las personas que trabajarán con él.
- **Estrategias.** Es el un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión.
- **Fondear.** Recursos financieros que una institución financiera cubre para una operación solicitada por un cliente.
- **Globalización.** La globalización o mundialización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a escala planetaria que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo uniendo sus

mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

- **Honrar la deuda.** Consiste en respetar un compromiso de pago contraído con terceros.
- **IFI.** Instituciones Financieras Intermediarias.
- **Informalidad.** La OIT define a la economía informal como: “el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos.”
- **Impuesto sobre la renta.** El impuesto sobre la renta (ISR) es un impuesto que grava la utilidad de las personas, empresas, u otras entidades legales.
- **Mype.** La SUNAT define como la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- **Procuración.** Es una operación que consiste en entregar una letra para que la cobren por cuenta del girador.
- **Productividad.** Incremento simultáneo de la producción y del rendimiento debido a la modernización del material y a la mejora de los métodos de trabajo.
- **Recursos económicos.** Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.
- **Riesgo.** El riesgo se define como la combinación de la probabilidad de que se produzca un evento y sus consecuencias negativas. Los factores que lo componen son la amenaza y la vulnerabilidad
- **Responsabilidad Social.** La responsabilidad social corporativa (RSC) también llamada responsabilidad social empresarial (RSE), se define como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido. El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido como el triple resultado.
- **Salón de belleza o estética.** Un salón de belleza o estética es un establecimiento comercial que ofrece a sus clientes tratamientos para el embellecimiento, conservación e higiene de la piel, con el fin primordial de promocionar la imagen saludable de sus clientes. Los salones de belleza deben estar atendidos y dirigidos por expertos a los que se denomina esteticistas. En los salones se venden productos cosméticos de línea profesional.

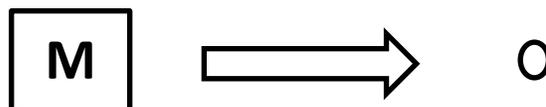
- **SPA.** *SPA son las iniciales de “Salutem Per Aquam”, término proveniente del latín que significa “salud a través del agua” y es por eso que muchos centros y establecimientos han adoptado este nombre, debido a los numerosos servicios que se pueden ofrecer con la ayuda del líquido vital. En tal sentido, es un establecimiento dotado de instalaciones apropiadas para someterse a tratamientos medicinales con agua, que generalmente ofrece otros servicios como alojamiento o instalaciones deportivas.*

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño de investigación fue no experimental – transversal – descriptivo- cuantitativo.

- No experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.
- Transversal porque se realizó en un determinado tiempo.
- Descriptivo porque consistió en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos.
- Cuantitativo porque la recolección de los datos se fundamentó en el uso de procedimientos e instrumentos de medición.



Donde:

M : Representa la muestra

O : Representa lo que observamos

#### 3.2 Población y muestra

##### 3.2.1 Población.

La población está conformada por 13 salones de belleza y SPA, que se encuentran ubicados entre la cuadra 34 a la 45 de la Av. Av. Benavides en el distrito de Surco.

##### 3.2.2 Muestra.

Se tomará como muestra el 100% de la población, es decir 13 salones de belleza y SPA.

### 3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Tabla 2. Operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem
Perfil de los emprendedores de las MYPES	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Edad	Razón: De 20 a 30 años De 31 a 40 años De 41 a más
		Estado civil	Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciado
		Género	Nominal: Femenino Masculino
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Técnica Universitaria
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal: Dueño Administrador
Perfil de las MYPES	Algunas características de las MYPES	Tiempo de funcionamiento en el mercado	Razón: 1 a 5 6 a 10 11 a 15
		Cantidad de trabajadores	Razón: 2 a 5 6 a 10
		Número de empresas por nivel de formalización	Nominal: SUNAT Municipalidad Persona natural Persona jurídica
		Régimen tributario	Nominal: Régimen único simplificado. Régimen Especial. Régimen General.
		Número de empresarios que solicitan préstamo en 2015	Nominal: SI NO

Financiamiento	Consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes y servicios. Este financiamiento se canaliza a través de créditos o préstamos. Es la forma como el empresario de una MYPE obtiene recursos para iniciar sus actividades comerciales.	Porcentaje de financiamiento según fuente	Nominal: Personal Bancario EDPYME Prestamista Ingresos generados por la propia empresa
		Porcentaje de financiamiento según destino	Nominal: Mejoramiento de estructura del local Compra de equipos, maquinarias y muebles Publicidad Capacitación
		Cantidad de préstamo obtenido en soles	Razón: 1000 – 2500 2501 – 5000 5001 – 7500 7501 – 10000 10001 a más
		Escala de tiempo que se otorgó el crédito	Razón: 6 meses 12 meses 18 meses 24 meses
		Número de MYPES que experimentaron inconvenientes al solicitar el crédito	Nominal: Sí No
		Número de MYPES por tipo de inconvenientes	Nominal: No tenía historial crediticio Muchos trámites Estaba en una Central de riego Otros No tuvo inconvenientes
		Nivel de ventas después del financiamiento	Nominal: Si No
		Rentabilidad	Relación existente entre los beneficios que proporcionan una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha

	hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.	MYPES que perciben que obtuvieron rentabilidad después de su inversión	Nominal: Si No
		Número de empresas que se consideran rentable	¿Considera su empresa rentable? Si No

Elaboración propia

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnicas**

- La técnica empleadas para el recojo de la información fue la encuesta.
- Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos.
- Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

#### **3.4.2 Instrumentos**

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 20 preguntas distribuidas en cuatro partes, las 05 primeras preguntas están relacionadas al perfil del emprendedor, la segunda parte con 04 preguntas es sobre las características de la MYPE, la tercera parte contiene 08 preguntas sobre financiamiento, la cuarta parte consta de 03 preguntas relacionadas con la rentabilidad. (Ver anexo 03).

### **3.5 Plan de análisis**

Una vez recabados los datos a través de la aplicación del cuestionario, fueron ingresados a una base de datos en el Programa Informático Microsoft Excel para su respectivo procesamiento.

Los resultados se presentan en Tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales con sus respectivos gráficos estadísticos, lo cual permitió realizar un análisis descriptivo de las variables en estudio en la presente investigación.

### 3.6 Matriz de consistencia

Tabla 3. *Matriz de consistencia.*

Problema de investigación	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Instrumentos y procedimientos
<p><b>Pregunta general:</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio – rubro salones de belleza y SPA, de la Av. Benavides en el distrito de Surco - Provincia y Departamento de Lima, año 2015?</p>	<p><b>Objetivo General</b> Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio – rubro salones de belleza y SPA, de la Av. Benavides en el distrito de Surco - Provincia y Departamento de Lima, año 2015.</p> <p><b>Objetivo Específico 1:</b> Determinar el perfil del emprendedor de las MYPES del área de estudio.</p> <p><b>Objetivo Específico 2:</b> Determinar las principales características de las MYPES del área de estudio.</p> <p><b>Objetivo Específico 3:</b> Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.</p> <p><b>Objetivo específico 4</b> Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.</p>	<p><b>Variable 1:</b> Financiamiento</p> <p><b>Variable 2:</b> Rentabilidad</p>	<p>Población: 13 salones de belleza y SPA.</p> <p>Muestra: 13 salones de belleza y SPA.</p>	<p><b>Diseño:</b> No experimental - Transversal - Descriptivo</p>	<p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

Elaboración propia.

### **3.7 Principios éticos**

- Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.
- Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados
- Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.
- Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.
- Respeto a la dignidad de las personas

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**Tabla 4.** Perfil de los empresarios de las MYPES del área de estudio.

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Edad del encuestado (años)		
De 20 a 30 años	0	0.00%
De 31 a 40 años	4	30.77%
De 41 a más	9	69.23%
TOTAL	13	100.00%
Estado Civil del encuestado		
Soltero	2	15.38%
Casado	10	76.92%
Conviviente	0	0.00%
Divorciado	1	7.69%
TOTAL	13	100.00%
Género del encuestado		
Femenino	11	84.62%
Masculino	2	15.38%
TOTAL	13	100.00%
Grado de instrucción del encuestado		
Primaria	0	0.00%
Secundaria	0	0.00%
Técnica	2	15.38%
Universitaria	11	84.62%
TOTAL	13	100.00%
Cargo en la empresa del encuestado		
Dueño	9	69.23%
Administrador	4	30.77%
TOTAL	13	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

#### **Interpretación:**

En la Tabla 4 se tiene que el 30.77% de los encuestados de la MYPE tienen entre 31 y 40 años y el 69.23% tiene más de 41 años de edad.

En la Tabla 4 se tiene que el 15.38% de los encuestados de la MYPE es soltero, el 76.92% es casado y el 7.69% es divorciado.

En la Tabla 4 se tiene que el 84.62% de los encuestados de la MYPE son de género femenino y el 15.38% es de género masculino.

En la Tabla 4 se tiene que el 15.38% de los encuestados de la MYPE tienen educación técnica y el 84.62% tiene educación universitaria.

En la Tabla 4 se tiene que el 69.23% de los encuestados es dueño de la empresa y el 30.77% es trabajador.

**Tabla 5.** Características de las MYPES del área de estudio.

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento en el mercado		
1 a 5	10	76.92%
6 a 10	2	15.38%
11 a 15	1	7.69%
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100.00%</b>
Cantidad de trabajadores		
2 a 5	8	61.54%
6 a 10	5	38.46%
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100.00%</b>
Nivel de formalización		
SUNAT	13	100.00%
Municipalidad	13	100.00%
Persona Natural	5	38.46%
Persona Jurídica	8	61.54%
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100.00%</b>
Régimen tributario		
Régimen Único Simplificado	4	30.77%
Régimen Especial de Renta	7	53.85%
Régimen General	2	15.38%

TOTAL	13	100.00%
-------	----	---------

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

**Interpretación:**

En la Tabla 5 se tiene que el 76.92% de los encuestados de la MYPE tienen entre 1 a 5 años de funcionamiento en el mercado, el 15.38% tiene entre 6 y 10 años, el 7.69% entre 11 a 15 años de funcionamiento en el mercado.

En la Tabla 5 se tiene que el 61.54% de los encuestados de la MYPE tiene entre 2 a 5 trabajadores y el 38.46% tiene entre 6 a 10 trabajadores.

En la Tabla 5, se muestra que en cuanto al nivel de formalización de la MYPE se tiene que el 100% está formalizado ante SUNAT, el 100% tiene licencia de funcionamiento, el 38.46% es Persona Natural con Negocio y el 61.54% es Persona Jurídica.

En cuanto al tipo de régimen tributario de la MYPE, la Tabla 5, nos muestra que el 30.77% se encuentra en el RUS, el 53.85% está en el RER y el 15.38% se encuentra en el régimen General de Renta.

**Tabla 6.** *Características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Empresas que solicitaron crédito		
Si	13	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	13	100.00%
Fuente de financiamiento de la MyPE		
Personal	10	76.92%
Bancario	7	53.85%

EDPYME	8	61.54%
Prestamista	3	23.08%
Ingresos por la propia empresa	8	61.54%
Destino del financiamiento		
Mejoramiento de infraestructura del local	12	92.31%
Compra de equipos, maquinarias y muebles	13	100.00%
Insumos	13	100.00%
Publicidad	13	100.00%
Capacitación	12	92.31%
Monto del préstamo		
1000 a 2500	0	0.00%
2501 a 5000	1	7.69%
5001 a 7500	4	30.77%
7501 a 10000	4	30.77%
10001 a más	4	30.77%
TOTAL	13	100.00%
Período de pago del préstamo		
6 meses	1	7.69%
12 meses	2	15.38%
18 meses	0	0.00%
24 meses	10	76.92%
TOTAL	13	100.00%
Inconvenientes al momento de solicitar el crédito		
Si	9	69.23%
No	4	30.77%
TOTAL	13	100.00%
Tipo de inconveniente		
No tenía historial crediticio	2	15.38%
Muchos trámites	0	0.00%
Estaba en una Central de Riesgo	4	30.77%
Otros	3	23.08%
No tuvo inconvenientes	4	30.77%
TOTAL	13	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

**Interpretación:**

En la Tabla 6, los resultados de la encuesta nos muestra que el 100% de los salones de belleza han recibido financiamiento.

En cuanto a la fuente de financiamiento, se tiene que la Tabla 6, muestra que el 76.92% obtuvo recursos de sus propios ahorros personales, el 53.85% lo obtuvo de los Bancos, el 61.54% lo obtuvo de EDPYMES, el 23.08% de prestamistas y el 61.54% se autofinanciaron de los ingresos que generó la misma empresa.

La Tabla 6, muestra que el financiamiento fue empleado para mejoramiento de infraestructura del local (93.21%), el 100% de los encuestados manifestó haber empleado en compra de equipos, maquinarias y muebles, el 100% en compra de insumos, el 100% en publicidad y el 92.31% en capacitación.

En la Tabla 6, muestra que el 7.69% de las MYPES solicitaron préstamo entre S/. 2501 a S/. 5000 nuevos soles, el 30.77% entre S/. 5001 a S/. 7500, el 30.77% entre S/. 7501 a S/. 10000 y el 30.77% más de S/. 10000 nuevos soles.

En cuanto al período de pago del préstamos, la Tabla 6, muestra que 7.69% pagó el préstamo en 6 meses, el 15.38% en 12 meses y el 76.92% en 24 meses.

La Tabla 6, muestra que el 69.23% de las MYPES tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo y el 30.77% no tuvo ningún inconveniente.

En cuanto al tipo de inconvenientes, se tiene que el 15.38% no tenía historial crediticio, el 30.77% estaba en una central de riesgo, el 23.08% tuvo diferentes motivos y el 30.77% no tuvo inconvenientes.

En la Tabla 6, nos muestra que el 100% de las MYPES perciben que han elevado sus ventas después del financiamiento.

**Tabla 7.** *Características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.*

MYPES que perciben mejoraron su rentabilidad después del financiamiento		
Si	13	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	13	100.00%
MYPES que perciben que obtuvieron rentabilidad de su inversión		
Si	13	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	13	100.00%
MyPEs que se consideran rentable		
Si	13	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	13	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

**Interpretación:**

En la Tabla 7 nos muestra la respuesta que el 100% de las MYPES perciben que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento.

En la Tabla 7, nos muestra que el 100% de las MYPES perciben que han obtenido rentabilidad de sus inversiones.

En la Tabla 7 muestra que el 100% de las MYPES perciben que son rentables.

## 4.2 Análisis de resultados

### **Del perfil de los emprendedores de las MYPES**

Se ha obtenido en la encuesta que el 100% de las MYPES, tiene más de 31 años de edad (Tabla 4), este resultado nos indica que las personas han iniciado este emprendimiento desde más jóvenes pues como se verá más adelante cuentan con varios años en el mercado. Similar resultado obtuvo Román (2013), quien registra que el 56% tiene una edad entre los 25 a 30 años y un 44% tiene una edad entre los 31 a 35 años. Esta diferencia radica en que las personas encuestadas en la investigación citada recién están empezando en el negocio. Así también López (2014), encontró en su investigación en salones de belleza en el distrito de Lince que el 90% son personas mayores de 40 años y 10% menores de 40 años.

De acuerdo al estado civil de encuestado, se observa en la Tabla 4 que el 76.92% es casada, ésta información también es coherente con la edad de los encuestados que como se dijo en anterior análisis sobre pasan los 31 años, una edad que por lo general la mayoría se encuentra casado. Similar resultado obtuvo Román (2013), quien registra en su investigación que el 56% de los encuestados son casados y el 11% son convivientes.

En cuanto al género, se puede apreciar en la Tabla 4 que el 84.62% es de género femenino, ésto se debe a que esta profesión de estilista siempre ha sido una carrera donde prevalece el sexo femenino, sin embargo esto no quita que los varones también realicen esta actividad pero en menor proporción. Tal como lo expresa Román (2013) en su investigación, que registra que el 67% es de sexo femenino y el 33% es masculino. Del

mismo modo López (2014), presenta un resultado mejor balanceado y registra que el 55% de los emprendedores de la MYPE son mujeres y 44% son varones.

De acuerdo a la información recabada en la encuesta aplicada en el área de estudio, se pudo identificar que el 15.38% tienen educación técnica y 84.62% tienen educación universitaria (Tabla 4). Los primeros se refieren a la preparación en temas relacionados a las labores del salón de belleza, en cuanto a los profesionales de universidad por lo general son administradores o los dueños que han llevado a parte de la carrera técnica una carrera universitaria. López (2014), encuentra un resultado totalmente distinto, este investigador registra que el 95% tiene grado de instrucción secundaria y 5% son profesionales estilistas. La diferencia se puede inferir que quienes dirigen estos negocios son personas que han aprendido ya sea directamente de otras persona o lo han hecho en un CETPRO.

El 69.23% de los encuestados son propietarios de la MYPE (Tabla 4), este porcentaje demuestra que los que se encuentran inmersos en esta cifra son aquellos que tienen 2 a 3 trabajadores incluido ellos mismos y que están en plan de crecimiento, es decir aún son micro empresas, el porcentaje restante son aquellos salones de belleza que han superado la barrera de los años de funcionamiento y se pueden considerar de acuerdo a las características como pequeñas empresas, es por ello que son atendidos incluso no por sus dueños sino por los administradores de la empresa.

### **Sobre las características de las MYPES.**

En la Tabla 5, se muestra que el 76.92% de las MYPES, tiene entre 1 a 5 años, empresas relativamente jóvenes y que se han sabido mantener en el mercado. Esta respuesta se puede corroborar por la obtenida por Román (2013), quien indica que el 100% de las

MYPES tiene entre 2 a 5 años en el mercado. Huamán (2015), también nos muestra en sus resultados que el 62.5% de las empresas tienen funcionando en el mercados entre 1 – 5 años.

En cuanto a la cantidad de trabajadores, se tiene que el 61.54% tienen entre 2 a 5 trabajadores (Tabla 5). Esto se debe a que en este tipo de negocios que son pequeños y se realizan en espacios reducidos, la cantidad de personas que trabajan aquí en esas condiciones mencionadas suelen ser pocas, tal como lo demuestran las respuestas. Del mismo modo Román (2013), refiere que el 78% de los encuestados tienen entre 2 a 3 trabajadores.

De acuerdo al nivel de formalización, se tiene que el 100% se encuentra formalizada ante SUNAT y tiene licencia de funcionamiento, además el 38.46% es persona natural con empresa y el 61.854 es persona Jurídica (Tabla 5). Como se puede apreciar existen varias empresas que se han constituido como personas jurídicas, como el caso ed Moltalvo que ya tienen muchos años en el mercado, del mismo modo la totalidad tiene RUC y también licencia de funcionamiento, debido a que en esta parte de Lima, tanto la SUNAT como la Municipalidad del distrito realiza fiscalizaciones constantes. En tal sentido se puede comparar a los resultados hallados por Huamán (2015) y Román (2013), quienes registran que son formales a nivel de SUNAT y en cuanto a las licencias de funcionamiento Huamán indica que sólo el 81% de los Spa de la Av. Gran Chimú “SI” tienen permiso de funcionamiento, la misma autora también registra que el 75% es persona natural con negocio y el 25% es persona jurídica. También es necesario citar a Narbasta (2015), que informa que en el distrito de Jesús María, todos los salones de belleza se encuentran formalizados ante SUNAT, el 92% tiene licencia de funcionamiento, finalmente el 58%

de las MYPES son personas naturales con empresa, mientras que el 42% son personas jurídicas.

En cuanto al registro ante algún régimen tributario, se tiene que la población de salones de belleza se encuentra disgregado en los tres tipos de regímenes, en tal sentido se tiene que el 30.77% se encuentra en el RUS, el 53.85% está en el RER y el 15.38% está en el Régimen General (Tabla 5). Esto demuestra que la totalidad de las MYPES de este rubro y en esta zona se encuentran formalizados ante SUNAT. Este resultado es comparable al hallado por Huamán (2015), quien registra que el 75% de los salones de belleza en el distrito de Zárate se encuentran escritos en el Régimen único simplificado (RUS) y el 25% se encuentra en el Régimen General. Narbasta (2015), también nos indica que en su investigación de salones de belleza en el distrito de Jesús María encontró que el 58% de los Salones de belleza se encuentran en el RUS y el 42% en el régimen general de renta.

#### **Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES.**

Se puede observar en la Tabla 6, que el 100% de las MYPES ha solicitado financiamiento, como se sabe por la teoría vertida en esta información y tal como lo dice Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014): “financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión”. Esto demuestra lo importante del financiamiento de las empresas para poder seguir creciendo. Sin embargo el resultado obtenido por Narbasta (2015), nos muestra que las empresas de su investigación sólo han solicitado el 68% financiamiento.

De acuerdo a la fuente de financiamiento, esta respuesta fue variada, pues indicaron que recibieron financiamiento de diferentes fuentes, pero el mayor porcentaje lo tiene los

ahorros personales con 76.92%, familiares con 69.23%, EDPYMES con 61.54% e ingresos de la misma empresa con 61.54% (Tabla 6). Esta información nos dice que las MYPES de este rubro han recibido apoyo de diferentes fuentes tanto para iniciar el negocio, para mantenerlo y para seguir creciendo. Un resultado similar obtuvo Huamán (2015), quien registra que en cuanto a la fuente de financiamiento, el 25% de las empresas fue préstamo familiar, el 12.5% pidió préstamos bancario y la fuente de financiamiento del 62.5% de las empresas encuestadas fue su propio dinero.

En cuanto al destino del financiamiento, se obtuvo como respuesta que el 100% lo utilizó en compra de activos, el mismo porcentaje en insumos y publicidad (Tabla 6). Esto se debe a que este tipo de negocios requieren de mucha infraestructura ostentosa y compra de insumos pues está centrado en la imagen de las personas. Este resultado es parecido al obtenido por Román (2013), quien registra que el 44% invirtió su crédito en la Compra de Activos, un 33% en Mejoramiento de Estructura y un 22% en Capital de Trabajo. También Huamán (2015), nos indica que el destino de su financiamiento fue 33% en maquinaria y el 17% de las empresas uso el préstamo en muebles.

En la Tabla 6, muestra que el 30.77% obtuvo préstamo entre S/. 5000 a S/. 7500, el 30.77% entre S/. 7500 a S/. 10000 y finalmente el 30.77% obtuvo más de S/. 10000 nuevo soles. Estas cifras demuestran el gran interés de los empresarios por obtener recursos externos para financiar sus actividades. Similar resultado obtuvo Román (2013), quien registra que el 44% solicitaron un crédito de S/5,000, un 22% solicitó S/10000 y un 33% solicitó S/15000 a las entidades financieras. Del mismo modo Huamán (2015), también registra la siguiente información relacionada a los montos de crédito: El 17% de

las empresas pidió prestado entre s/.5, 000 – s/.7, 500, el 33% entre s/.7, 500 – s/.10, 000 y bueno el 50% de ellos pidió prestado entre s/.10, 000 a más.

Los préstamos adquiridos por los empresarios fueron pagados en el corto plazo con 23.08% y en el mediano plazo con 76.92% (Tabla 6), es decir en 24 meses, esto es porque los montos del préstamos no fueron altos en su mayoría. Huamán (2015), registra en su investigación que 33% de las MYPES pago su financiamiento en 24 meses y el 67% que pago su financiamiento entre 5-7 años. Esta diferencia del período de pago se debe a la elección personal de cada empresario de tener mayor facilidad para pagar sus créditos, sin embargo es necesario recalcar que cuanto mayor es el período los intereses también se incrementan.

Algunos emprendedores tuvieron dificultades cuando solicitaron crédito y esto es registrado en la Tabla 6, pues se indica que el 69.23% ha tenido dificultades al momento de solicitar el crédito. Si bien es cierto las MYPES son un mercado atractivo para las entidades financieras, estas tienen muchos requisitos para otorgar el crédito, esto genera que los empresarios consideren dificultoso obtener un crédito de manera formal en el sistema bancario. Del mismo modo, Narbasta (2015), en su investigación también registra que el 42% tuvo algún tipo de inconveniente a la hora de solicitar el préstamo, mientras que el 58% expresó no haber tenido ningún problema.

En cuanto a los tipos de inconvenientes se puede apreciar que un porcentaje considerable ha estado en una central de riesgo, esto se debe a que los empresarios no han pagado antiguas deudas o se han retrasado en sus pagos, esto ocasiona que se registren en una central de riesgo.

En cuanto a la rentabilidad de sus inversiones, la totalidad registra que ha obtenido una rentabilidad después de su inversión.

### **Sobre las principales características de la rentabilidad de las MYPES.**

El 100% de las MYPES mejoraron su rentabilidad con el financiamiento obtenido (Tabla 7), esto se debe a que cuando se obtiene mayores recursos se puede invertir en insumos o aspectos de mejora de la empresa, en este caso de los salones de belleza, los propietarios invierten en insumos para el mejoramiento de la imagen de los clientes y en mejoramiento del local. Cuando una empresa solicita crédito a una entidad bancaria, la empresa debe evaluar su costo de oportunidad, es decir que lo que va a ganar con el dinero prestado debe ser superior a los intereses que le cobrará la entidad financiera, es por ello, que las empresas deben invertir eficientemente y pagar muy pronto su crédito y de manera puntual. En cuanto a la mejora de las ventas, en este caso la demanda del servicio después del financiamiento, se tiene que el 100% dijo que “sí” mejoró la demanda (Tabla 7), como se había manifestado en el anterior análisis que cuando se tiene financiamiento o recursos estos se emplean en mejorar la infraestructura del local, además de la publicidad, entre otros aspectos, esto hace que los clientes se enteren de los servicios de la empresa y así puedan visitar el establecimiento.

Los emprendedores consideran su negocio rentable, esto se aprecia en las respuestas obtenidas en la encuesta, en la cual expresaron al 100% que su empresa es rentable (Tabla 7). Por lo general este tipo de empresas siendo de servicios son muy rentables porque los insumos no son muy caros y lo que cuesta más es el servicio que realizan las personas especializadas en este tema. Similar resultado obtuvo Vega (2014), quien registra en su investigación que el 55% considera a su empresa rentable.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Sobre el perfil del emprendedor**

- La mayoría de los encuestados de la investigación tiene más de 31 años de edad, es casado y es de sexo femenino.
- La mayoría de encuestados tienen instrucción técnica o universitaria y es dueño de la empresa.

### **Sobre las características de las MYPES**

- La mayoría de las MYPES tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento en el mercado y tiene entre 2 a 5 trabajadores.
- La totalidad de las MYPES está formalizada ante SUNAT, Municipalidad y la mayoría es persona jurídica y se encuentra en el Régimen Especial de Renta.

### **Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES**

- La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, éste tuvo diferentes fuentes, la mayoría fue de ahorros personales, EDPYMES, bancos e ingresos de la propia empresa.
- La totalidad de las MYPES empleó el financiamiento en compra de activos y capital de trabajo.
- La mayoría de las MYPES obtuvo financiamiento por más de S/. 5000 nuevos

soles, los pagó en el mediano plazo y tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

- Los tipos de inconvenientes experimentados se tiene que fueron no tenían historial crediticio, estaban en una central de riesgo y otros motivos diferentes.

### **Sobre las principales características de la rentabilidad de las MYPES**

- La totalidad de las MYPES ha mejorado su rentabilidad y perciben que han obtenido rentabilidad de sus inversiones.
- Lo totalidad de las MYPES perciben que tienen un negocio rentable en el salón de belleza.

## Referencias bibliográficas

- Alva, M. (2015, 07 de mayo). Casi 400,000 personas obtienen créditos de cooperativas. Diario Gestión. Recuperado de <http://gestion.pe/mercados/casi-400000-personas-obtienen-creditos-cooperativas-2131125>
- Bancafacil. (s.f.). ¿Qué es el factoring?. Recuperado de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=300000000000>
- Biblioteca UDEP. (s.f.). Evolución de las EDPYMES. Recuperado de [http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1\\_111\\_204\\_70\\_1031.pdf](http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_111_204_70_1031.pdf)
- Cámara Santa Cruz de Tenerife. (s.f.). Créditos con proveedores. Servicio Creación de Empresas. Recuperado de <http://www.creacionempresas.com/recursos-para-la-empresa/financiacion-ajena/creditos-con-proveedores>
- Cárdenas, N. (2011). Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña empresa en la región Arequipa 2010 (tesis de Maestría). Universidad Católica Santa María. Arequipa.
- Coquis, E. (s.f.). Consideraciones sobre la MYPE (PYME en España). Recuperado de [http://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-las-MYPE-\(pyme-en-espa%C3%B1a\)2.pdf](http://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-las-MYPE-(pyme-en-espa%C3%B1a)2.pdf)
- Derecho en Red. (2013, 26 de febrero). Economía, concepto de utilidad. Recuperado de <http://www.economia.so/2013/02/concepto-de-utilidad.html>
- Faga, H. y Ramos, M. (2006). Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables. Buenos Aires, Argentina. Ediciones Granica S.A.

- FEPCMAC. (2012). Cajas Municipales: Una realidad en microfinanzas con rol social. Recuperado de <http://www.fpcmac.org.pe/files/librofepcmac.pdf>
- Gallardo, D. (2014, 8 de agosto). Estructura de financiamiento. Recuperado de <http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>
- García, F., y Mora, K. (2012). Financiamiento de proveedores. Recuperado de <http://www.slideboom.com/presentations/542821/Financiamiento-de-Proveedores>
- Hernández, D. (2011, 3 de mayo). Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas. (Anteproyecto de Tesis). Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>
- Huamán, P. (2015). Caracterización del financiamiento y la capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro SPA en la Av. Gran Chimú de la Urbanización Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- InfoMYPE. (s.f.). Productos financieros EDPYMES. Ministerio de la Producción. Recuperado de <http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/productos05.html>
- Informativo Caballero Bustamante. (s.f.). ¿Qué tipos de financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Segunda Parte). Recuperado de [http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009\\_2.pdf](http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf)

- Iturrioz del Campo, J. (s.f.). Crédito de proveedores. Expansión. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-de-proveedores.html>
- Jiménez, E. (2015, 07 de octubre). Los proveedores como fuente de financiamiento. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de <http://www.contadoresbc.org/component/k2/los-proveedores-como-fuente-de-financiamiento>
- Lira, P. (2009). Finanzas y financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. USAID. Lima, Perú.
- López, C (2014). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro salón de belleza – SPA del distrito de Lince, provincia de Lima, departamento de Lima – Período 2012-2013 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Monzón, J. (s.f.). Técnicas de análisis de la eficiencia empresarial. UOC. La Universidad Virtual. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=1wv4gZgVBbwC&pg=PA22&dq=tipos+de+rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZg9PTzdnLAhVGax4KHABZDSIQ6AEIJTAC#v=onepage&q=tipos%20de%20rentabilidad&f=false>
- Nalda, H. (2012, 03 de mayo). Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú. Gestión. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>
- Narbasta, S. (2015). Caracterización de la formalización y el financiamiento, de las MYPES del sector servicio - rubro salón de belleza del distrito de Jesús María,

- provincia y departamento de Lima, año 2015. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Panorama Cajamarquino (2009, 09 de diciembre). Las MYPES micro y pequeñas empresas. Ráfaga Económica. Recuperado de <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-MYPES-micro-y-pequenas-empresas/>
- Rabines, M. (2014). Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Perú. Recuperado de [http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2006/recomendacion\\_193/documentos/FENACREP.pdf](http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2006/recomendacion_193/documentos/FENACREP.pdf)
- Roccanello, K. y Roldán, G. (2014). Instituciones financieras y cajas de ahorro en Santo Tomás de Hueyotlipan, Puebla. Economía, Sociedad y territorio. Vol. 14, N° 44. Toluca, México. Recuperado de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-84212014000100008](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-84212014000100008)
- Román, C. (2013). Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector servicio rubro centro de belleza y spa en el distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú.
- Sánchez, J. (2014, 15 de mayo). “Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso”. Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industria (SIN). Gestión. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/sni-necesario-mejorar-competitividad-y-productividad-MYPES-2097330>

Vega, I. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, período 2012 – 2013 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huancavelica, Perú.

Villalón, A. (2012). Instrumentos de financiación para PYMES. (Tesis de pregrado). Universidad de León. España.

## Anexos

### Anexo 01. Matriz de actividades

Meses	Marzo				Abril			
	Sem 01	Sem 02	Sem 03	Sem 04	Sem 05	Sem 06	Sem 07	Sem 08
Planteamiento del problema	X							
Presentar antecedentes del estudio		X						
Presentar marco teórico		X						
Elaboración y validación de encuesta		X						
Encuestar a empresarios		X						
Procesar información de encuestas		X	X					
Presentar resultados			X					
Presentar Proyecto de tesis				X				
Presentar informe final				X				
Levantar observaciones de informe					X			
Presentar artículo científico					X			
Presentar ponencia					X			
Sustentación en salón de clase						X		
Sustentación en Prebanca							X	
Sustentación de tesis ante Jurado evaluador								X

## Anexo 02. Presupuesto

<b>Actividades</b>	<b>Costo S/.</b>
Asesorías	1000
Impresiones y copias	200
Compra de material bibliográfico	100
Internet	150
Pasajes	300
Materiales diversos	200
Implementación de encuestas	100
Alimentación	300
Impresión y empastado	100
Pago de bachillerato	1500
Pago de curso de cocurricular	1700
Pago de Título	1300
<b>Total</b>	<b>6950</b>

### **Anexo 03. Encuesta**

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza y Spa, de la Av. Benavides en el distrito de Surco, provincia y departamento de Lima, año 2015.

#### **Sobre el perfil del emprendedor**

Nombre del Salón de belleza .....

1. ¿Cuál es su edad? .....
2. ¿Cuál es su estado civil? Soltero ( ) Casado ( ) Conviviente ( ) Divorciado ( )
3. Género : Femenino ( ) Masculino ( )
4. ¿Cuál es su grado de instrucción?  
Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnica ( ) Universitaria ( )
5. ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?  
Dueño ( ) Administrador ( )

#### **Sobre las características de las MYPES**

6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado el salón de belleza?  
.....
7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta?  
2 a 5 ( )  
6 a 10 ( )
8. ¿Qué nivel de formalización tiene?
  - SUNAT ( )
  - Municipalidad ( )
  - Persona natural ( )
  - Persona jurídica ( )
9. ¿En qué Régimen tributario se encuentra?
  - Régimen único simplificado ( )
  - Régimen Especial ( )

- Régimen General ( )

### **Sobre el financiamiento de la MYPE**

10. ¿Solicitó algún préstamo para su empresa en el año 2015?

SI ( ) NO ( )

11. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

- Personal ( )
- Bancario ( )
- EDPYME ( )
- Prestamista ( )
- Ingresos generados por la propia empresa ( )

12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

- Mejoramiento de infraestructura del local ( )
- Compra de equipos, maquinarias y muebles ( )
- Publicidad ( )
- Capacitación ( )

13. ¿Cuál fue el monto del préstamo?

- 1000 – 2500 ( )
- 2501 – 5000 ( )
- 5001 – 7500 ( )
- 7501 – 10000 ( )
- 10001 a más ( )

14. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

- 6 meses ( )
- 12 meses ( )
- 18 meses ( )
- 24 meses ( )

15. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo?

SI ( ) NO ( )

16. ¿Qué tipo de inconvenientes tuvo?

- No tenía historial crediticio
- Muchos trámites
- Estaba en una central de riesgo
- Otros
- No tuvo inconvenientes

17. ¿Ha mejorado sus ventas después del financiamiento?

SI ( ) NO ( )

#### **Sobre la rentabilidad de la MYPE**

18. ¿Ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento?

SI ( ) NO ( )

19. ¿Han obtenido rentabilidad de la inversión realizada?

SI ( ) NO ( )

20. ¿Considera su empresa rentable?

SI ( ) NO ( )

**Encuesta validada por el Lic. Willy Gastello Mathews.**

#### **Anexo 04. Lista de salones de belleza y SPA encuestados**

1. Color y Stylo Tu Salón	Av. Benavides 3439
2. Tú Peluquería Soluna	Av. Benavides 3533
3. Laceado Consuelo y Estilistas	Av. Benavides 3696
4. Evolution Estatic	Av. Benavides 3750
5. Alenit Estetic	Av. Benavides 4071
6. Peinado Juan	Av. Benavides 4119
7. Peluquerías Peruanas SAC.	Av. Benavides 4235
8. Oz salón y Spa	Av. Benavides 4300
9. Medic Estetic	Av. Benavides 4470
10. Vassa Salon y Spa	Av. Benavides 4581
11. Soñada Salón y Spa	Av. Benavides 4538
12. Salón de belleza Oscar	Av. Benavides 4132
13. Salón de belleza Tijeras SPA	Av. Benavides 4128

## Anexo 5: figuras

### Sobre el perfil de los Emprendedores

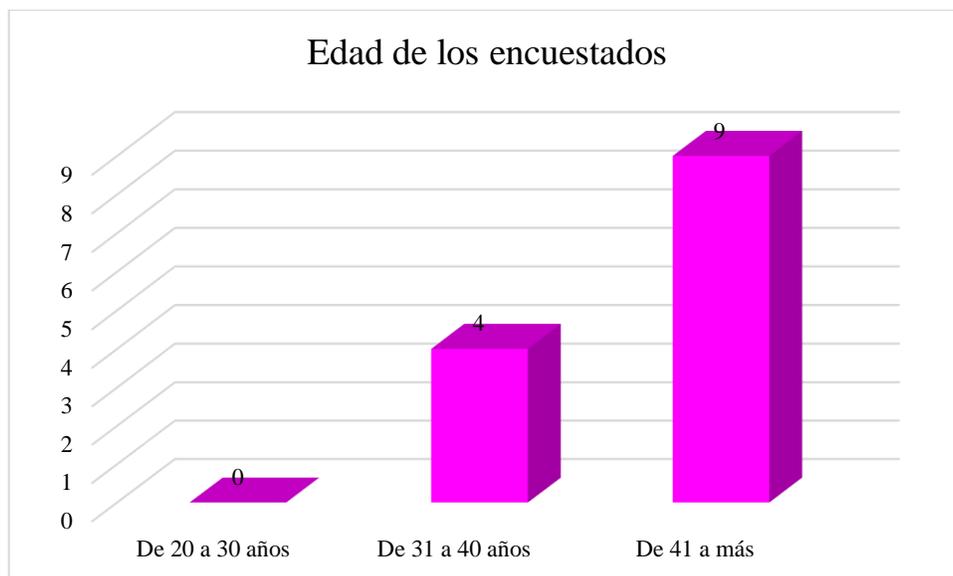


Figura 1. Edad de los encuestados.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

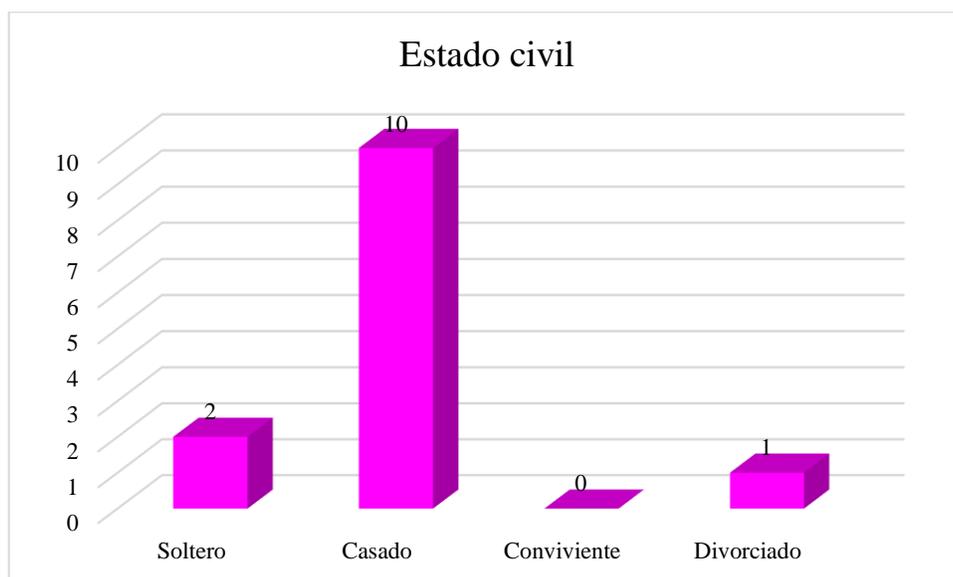


Figura 2. Estado civil.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

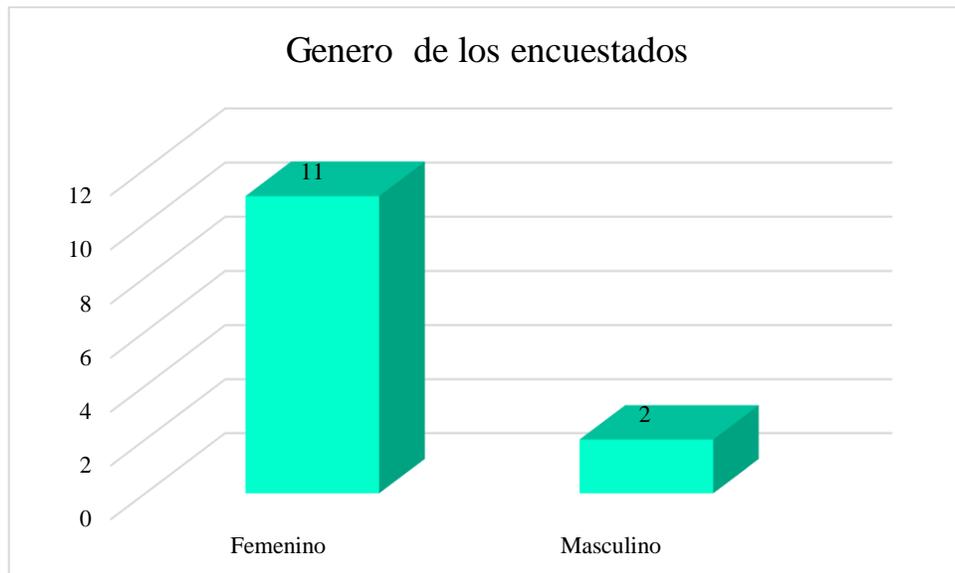


Figura 3. Genero de los encuestados.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

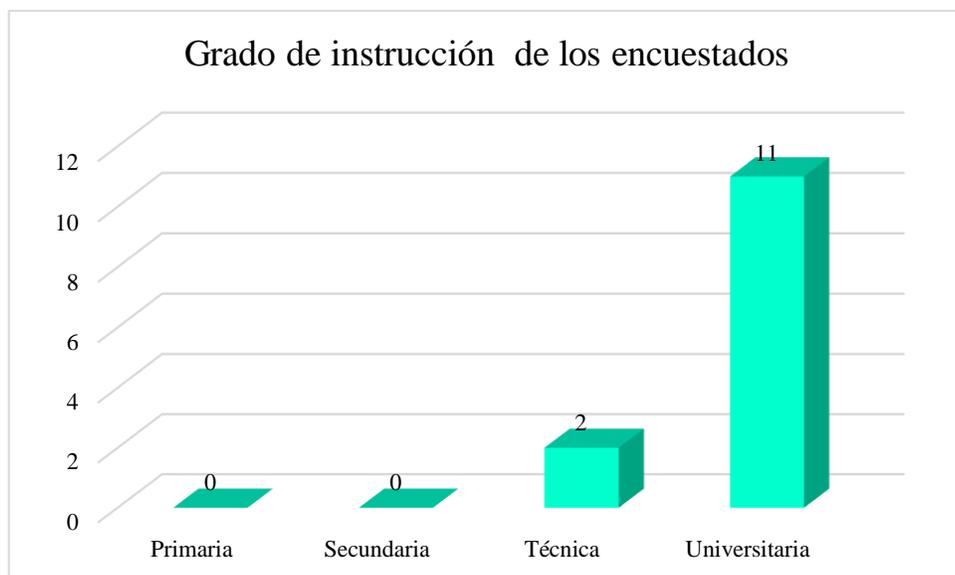


Figura 4. Grado de instrucción de los encuestados.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

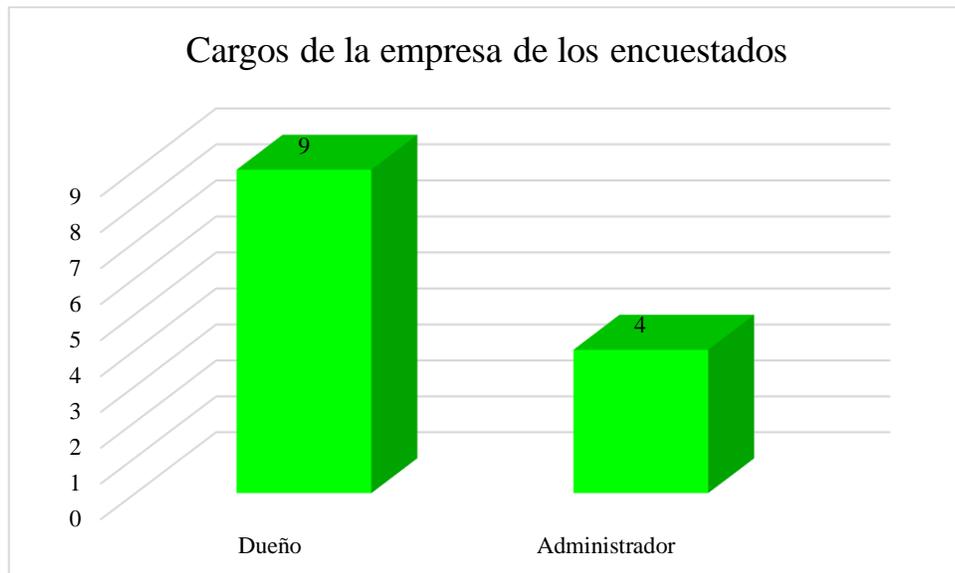


Figura 5. Cargos de la empresa de los encuestados.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

### Sobre las características de las MYPES

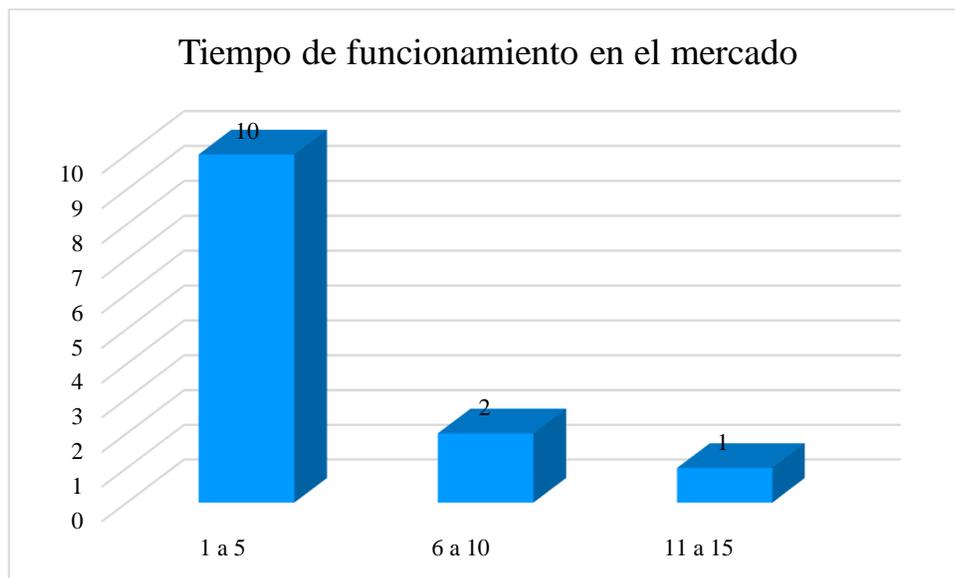


Figura 6. Tiempo de funcionamiento en el mercado.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

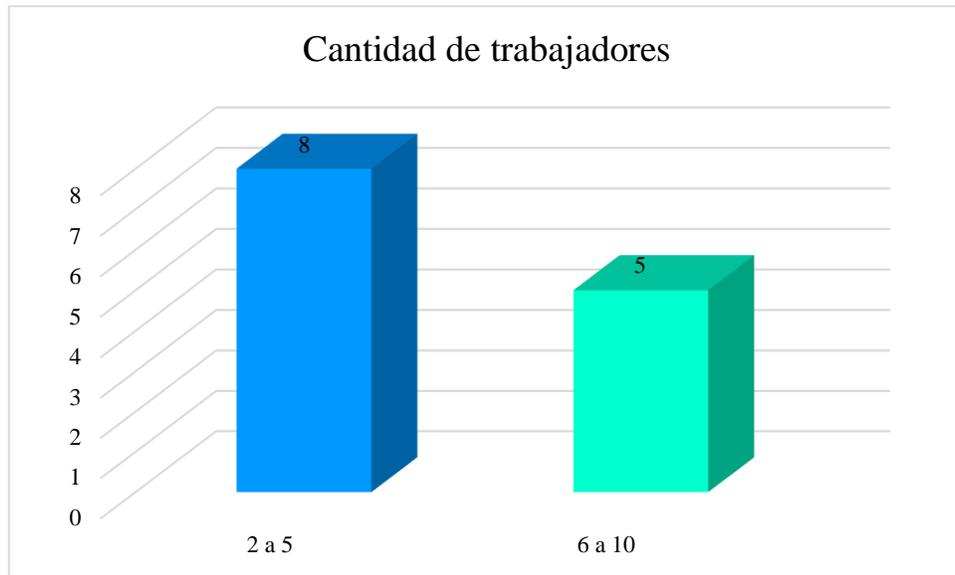


Figura 7. Cantidad de trabajadores.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

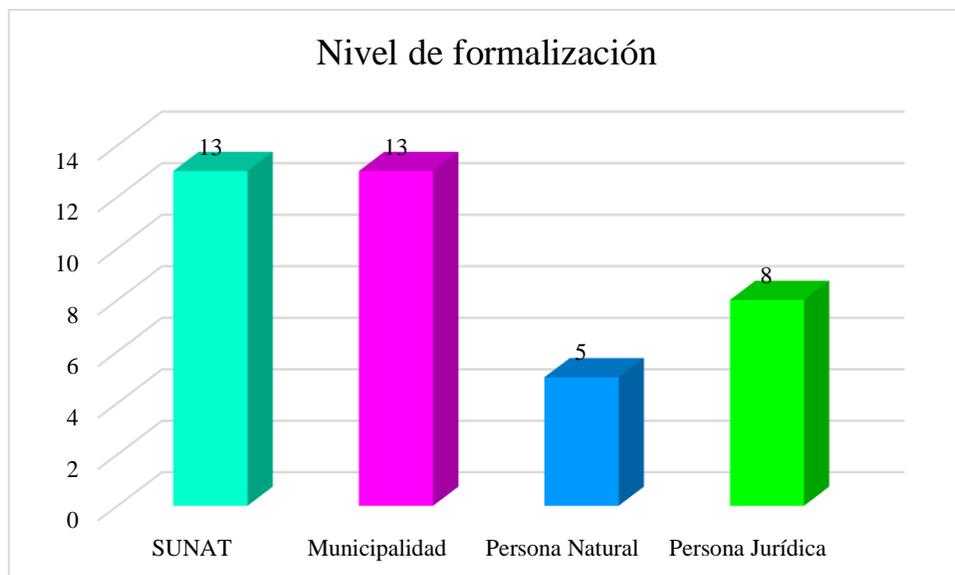


Figura 8. Nivel de formalización.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

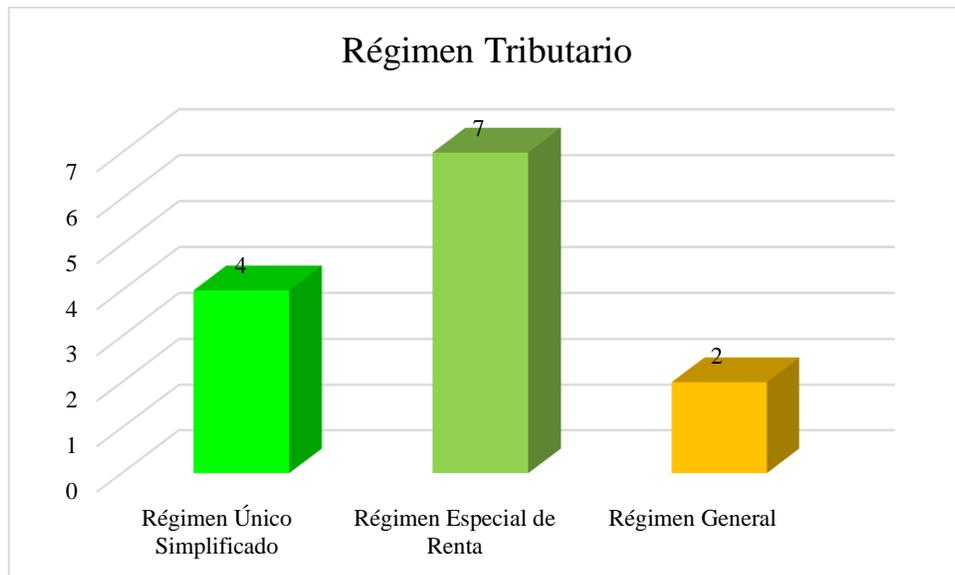


Figura 9. Régimen Tributario.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

### Sobre las principales características del Financiamiento de las MYPES

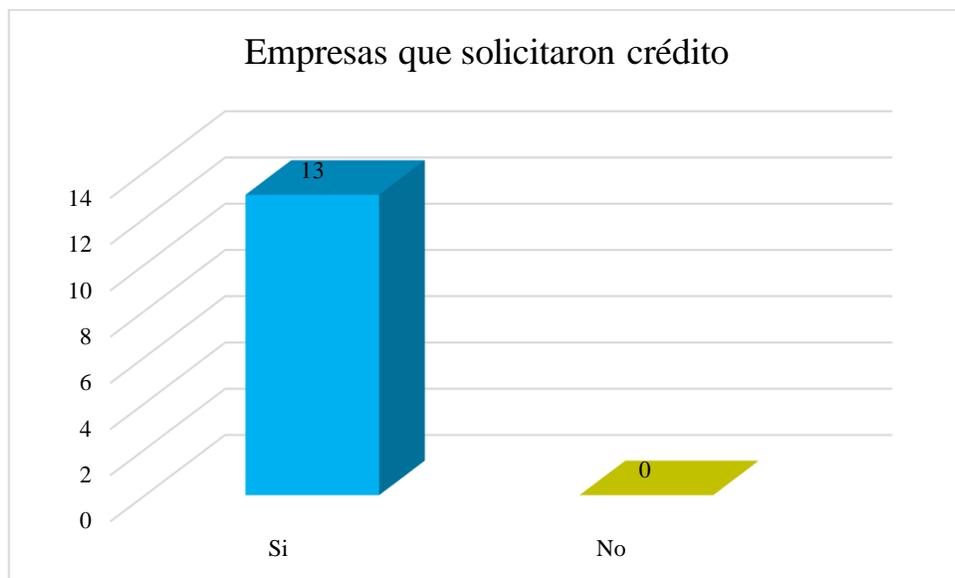


Figura 10. Empresas que solicitaron crédito.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

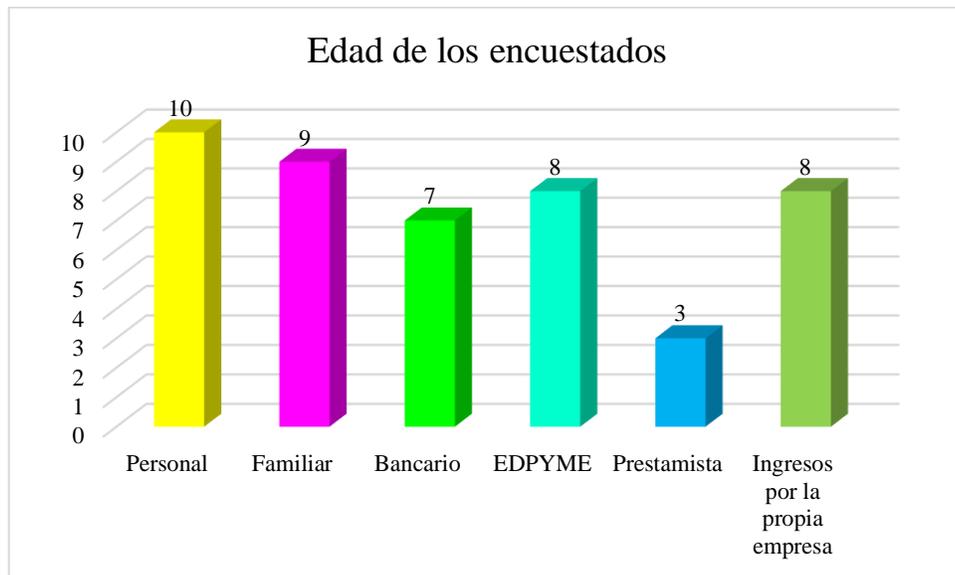


Figura 11. Fuente de financiamiento de la MYPE.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.



Figura 12. Destino del financiamiento.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

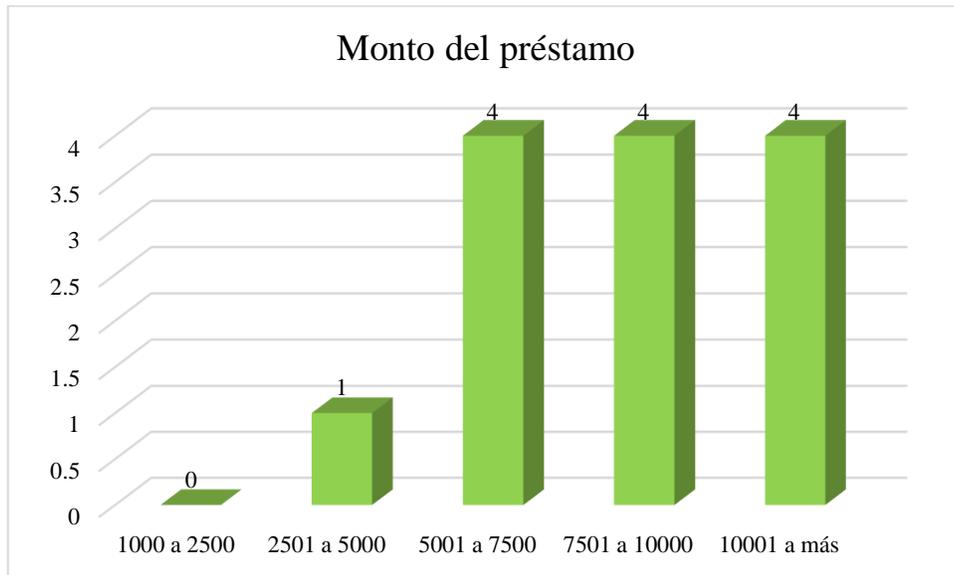


Figura 13. Monto del préstamo.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

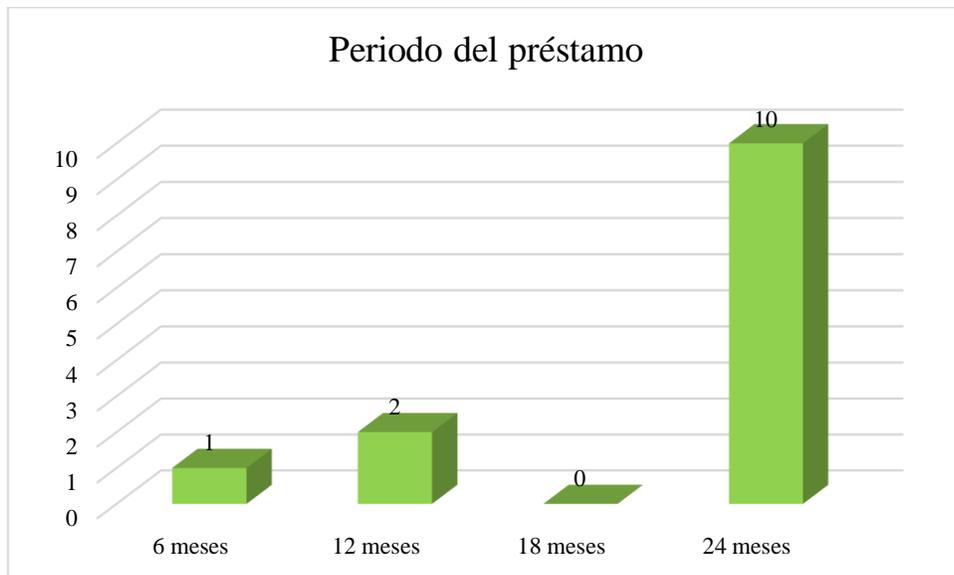


Figura 14. Periodo del préstamo.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

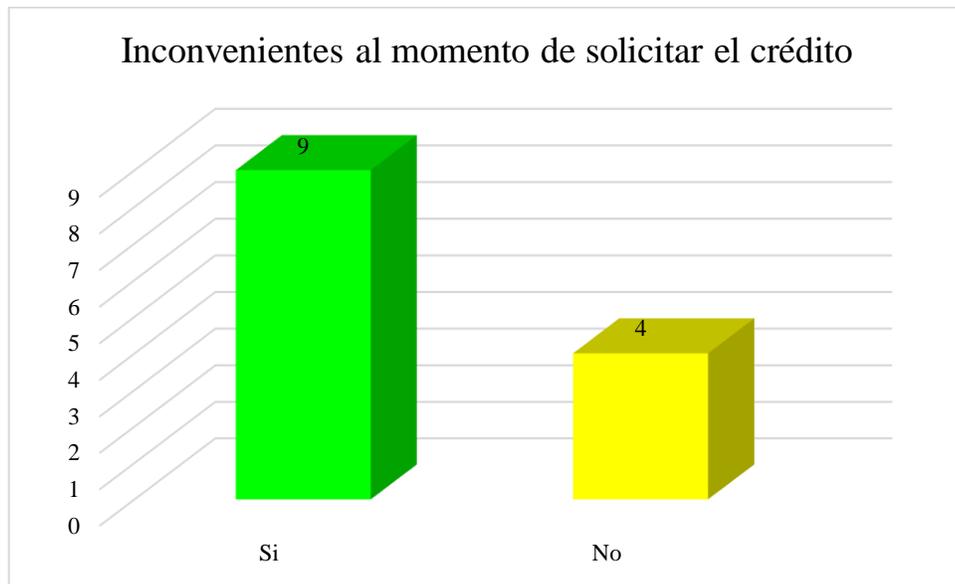


Figura 15. Inconvenientes al momento de solicitar el crédito.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

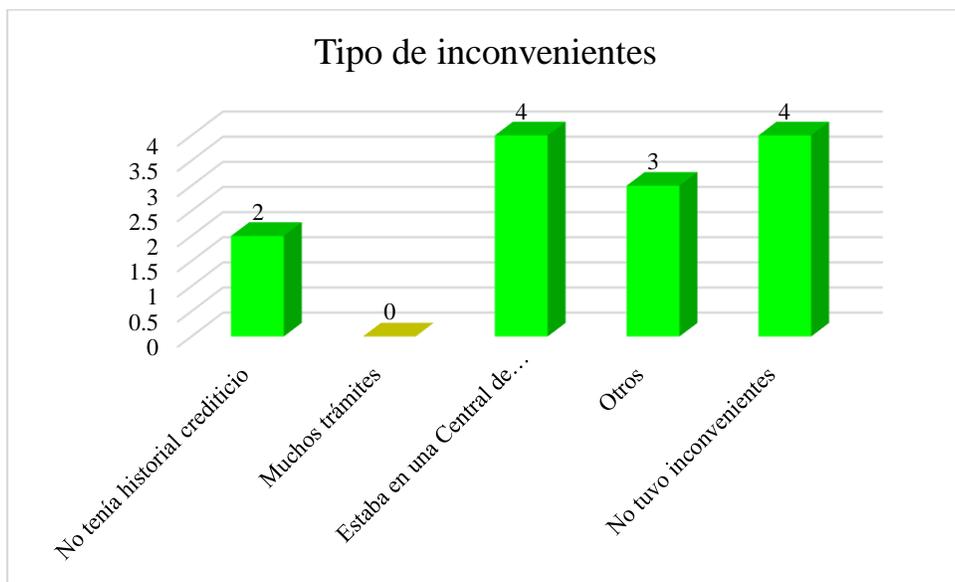


Figura 16. Tipo de inconvenientes.  
 Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015

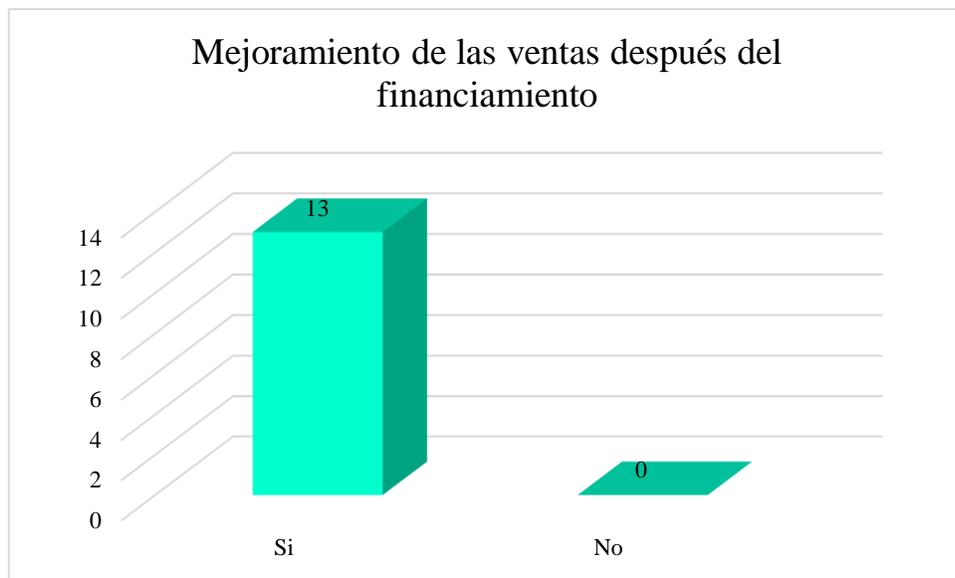


Figura 17. Mejoramiento de las ventas después del financiamiento.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015

### Sobre la Rentabilidad de las MYPES.

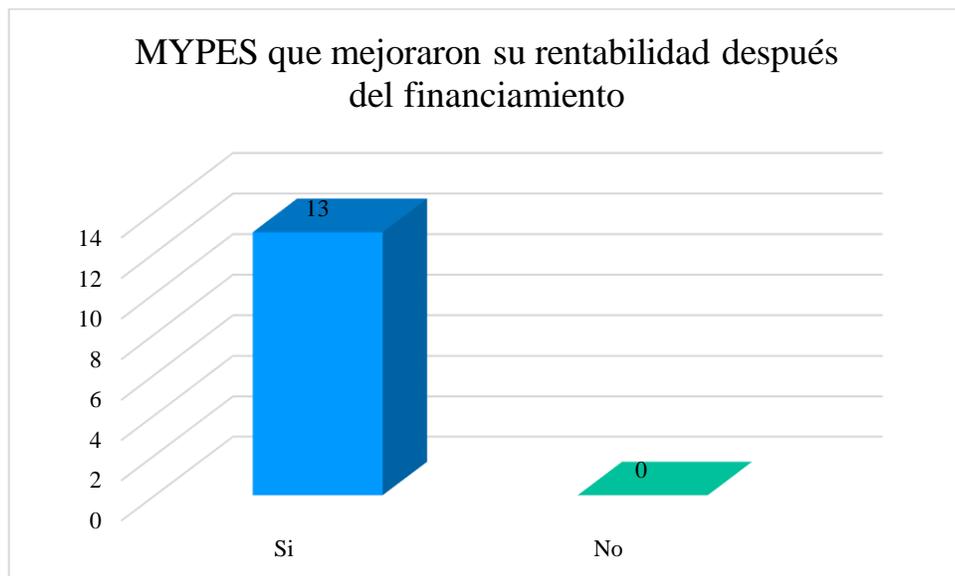


Figura 18. MYPES que mejoraron su rentabilidad después del financiamiento.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

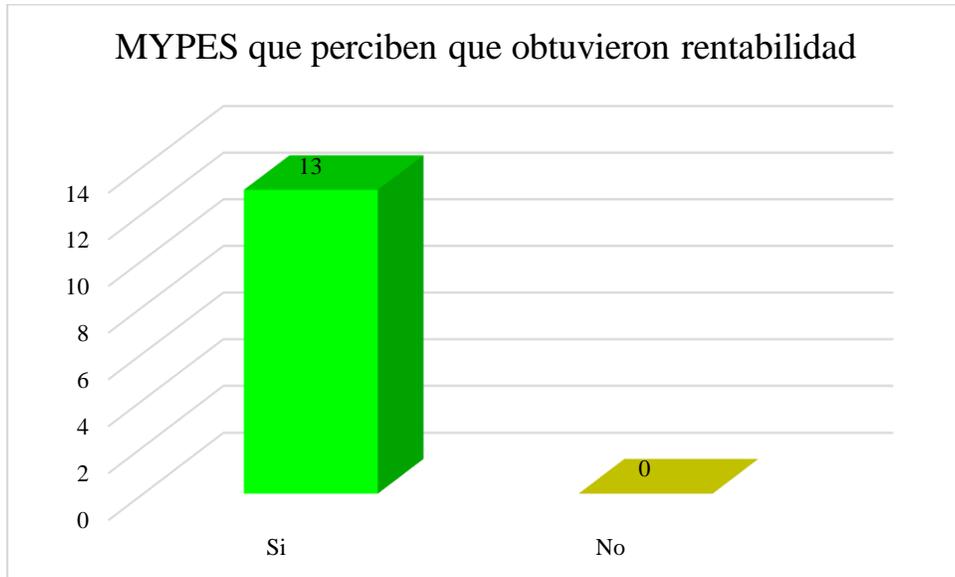


Figura 19. MYPES que perciben que obtuvieron rentabilidad.  
Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.

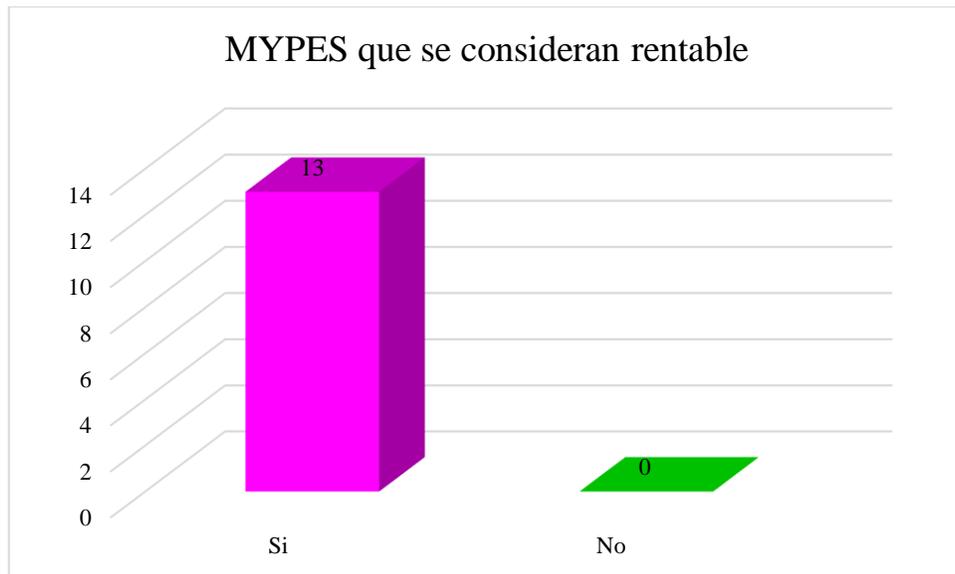


Figura 20. MYPES que se consideran rentable.  
Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2015.