



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA  
Y VENTA DE ACCESORIOS DE CELULARES DEL  
DISTRITO DE CALLERÍA, 2016”**

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

**AUTOR:**

**Br. MANIHUARI CHUMBE LIZ ELVIRA**

**ASESOR:**

**Mg. CPCC PAIMA PAREDES RUSVELTH**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016”

## **Hoja de firma del Jurado**

---

**Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribilleros**  
**Presidente**

---

**Mg. CPCC. Aquiles Weninger Peña Gordillo**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Percy Lorenzo Díaz Odicio**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Rusvelth Paima Paredes**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

Al señor que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en este camino de superación, a mi familia por su comprensión y estímulo constante, además de su apoyo incondicional a lo largo de mis estudios.

Al Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes quien me brindo su valiosa y desinteresada orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

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

**A mis padres**

Gracias a su apoyo incondicional por  
brindarme los recursos necesarios y estar  
a mi lado apoyándome y aconsejándome  
siempre para cumplir mis objetivos  
como persona y estudiante.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 microempresarios, cuyos resultados fueron: Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante. Las principales características de las Mypes: El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, son formales, tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: Se financian por terceros, es decir, reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos. Rentabilidad de las Mypes: El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda al micro empresario al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero vía bancos si es que la empresa está generando utilidades.

**Palabras clave:** Financiamiento, rentabilidad, Mypes.

## **Abstrat**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of mobile accessories, Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 16 microentrepreneurs, whose results were: General data of the representatives of the Mypes: Most of the representatives of the Mypes are adults and are between 26 and over, 56% are female, and have higher non-university education and the occupation that predominates with 69% is a trader. The main characteristics of Mypes: 63% have more than seven years in the business sector, are formal, have two to four permanent workers and have no casual workers. They were formed by subsistence. Financing of Mypes: They are financed by third parties, that is, they receive credit from banks, 76% pay 1.25% monthly interest. These credits were long-term and do not specify in which they invested their credits received. Profitability of Mypes: 88% of Mypes surveyed stated that their profitability has improved in recent years thanks to financing.

Finally, the micro entrepreneur is recommended when obtaining bank financing. It is necessary to know the destination that will be given to the money, to have a payment plan for its return; Moreover, financial credit must be obtained through banks if the company is generating profits.

**Keywords:** Finance, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Gráficos</b> .....	xi
<b>8. Índice de Cuadros</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	01
1.1 Enunciado del problema.....	06
1.2 Objetivo General.....	06
1.3 Objetivos específicos.....	06
1.4 Justificación.....	07
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	08
2.1 Antecedentes.....	08
2.1.1 Internacional.....	08
2.1.2 Latinoamericano.....	09
2.1.3 Nacional.....	12
2.1.4 Regional.....	16
2.1.5 Local.....	17
2.2 Bases teóricas.....	18
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	18
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	27
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	28
2.3 Marco conceptual.....	33
2.3.1 Definición del financiamiento.....	33



2.3.2 Definición de rentabilidad.....	34
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	35
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>40</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	40
3.2 Población y muestra.....	41
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	41
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	45
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	46
3.6 Plan de análisis.....	46
3.7 Matriz de consistencia.....	46
3.8 Principios Éticos.....	48
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>51</b>
4.1 Resultados.....	51
4.2 Análisis de los resultados.....	55
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>63</b>
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>64</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	64
6.2. Anexos.....	68
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	68
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	71
6.2.3 Anexo 03: Cuadro de Mypes encuestadas.....	93
Artículo Científico .....	95
Declaración Jurada .....	119

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	71
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	72
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	74
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	75
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	76
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	77
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	78
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	79
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	80
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	81
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	82
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	83
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	84
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	85
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	86
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	87
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	88
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	89
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	90
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	91
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	92
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	93

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	71
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	72
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	73
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	74
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	75
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	76
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	77
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	78
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	79
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	80
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	81
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	82
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	83
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	84
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	85
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	86
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	87
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	88
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	89
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	90
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	91
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	92
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	93

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	51
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	52
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	53
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	54
Cuadro 05 Resultados: Cuadro de Mypes encuestadas	93

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú sino de muchos países del mundo, porque generan mucho más empleo que las empresas grandes e incluso por el propio Estado.

Primero Tello (2014a), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, manifiesta que las Mypes en Europa cerca de dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En Japón, el 80 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares. Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra.

Continúa Tello, las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98%) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña y mediana empresa ha evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial.

Concluye Tello, uno de los grandes problemas que padecen las Mypes es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque

la microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las altas tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más. Según datos estadísticos, del total de créditos otorgados en el Perú, a diciembre del 2012, el 17,83 % son créditos MYPE.

Igualmente, Martínez (2014a), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que, en México, las micro y pequeñas empresas, el trabajo en los establecimientos de estos son caseros es decir lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. En ciertas actividades el trabajo es predominantemente femenino. Aunque en algunas micro y pequeñas empresas el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, la característica esencial de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

Concluye Martínez, la administración, a menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. Asimismo, se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

Asimismo, La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008), en “Microempresas y microfinanzas en Ecuador”, manifiesta que las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de los trabajadores de ingresos medios y bajos en Ecuador. Más de un tercio (33.5 %) de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa. Las proyecciones de la población en conjunto de microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en Ecuador en áreas urbanas (definidas en este caso como pueblos de 2,000 o más habitantes).

Agrega USAID, estos microempresarios operan un total de 684,850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018,135 personas o cerca del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Además, las ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7 por ciento del producto interno bruto y sobre 10 por ciento de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las microempresas, por lo tanto, representan un componente importante de la economía urbana.

Concluye USAID, la mayoría de las microempresas opera en el sector informal. Aproximadamente un cuarto de las empresas tenía números de identificación de RUC (Registro Único de Contribuyentes) y un número igual tenía licencias municipales. Menos del 15 por ciento estaba inscrito en el sistema de seguridad social. Solamente 20 por ciento de los encuestados llevaban registros financieros formales.

También, Infante (2015), en “Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú” nos dice que, en el Perú, más del 70% de peruanos trabajan en

una micro y pequeña empresa, además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las Mypes), es por ello que de un tiempo a este aparecieron diversas micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de accesorios para las personas, para el hogar y en especial para el celular.

Abundando en la opinión, Arbulú & Otoyá (2013), en “La Pyme en el Perú”, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la Población Económicamente Activa-PEA.

Además, Díaz (2016), en “Plan de negocio para una tienda de ropa y accesorios para mujeres”, manifiesta que el mundo de la moda es fascinante, ilimitado, lleno de tendencias en el vestir en ropa y accesorios. Esta ha tomado una fuerza y poder inmensos alrededor del mundo. La variedad de texturas, diseños, colores permite tener una gama gigantesca de dónde escoger. En la actualidad las empresas no solo buscan generar utilidades, sino también satisfacer las necesidades que existen en el mercado

Más aún, Martínez (2014b), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que es común que el capital inicial, para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo demás, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias



dificultades para obtener financiamiento de la banca comercial. En condiciones en las que imperan mercados de capitales poco desarrollados, el costo de los préstamos para las empresas suele ser mayor que para las grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial. Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respalden los préstamos.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, en que lo invierten, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales**

**características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.
- b) Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.
- c) Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.
- d) Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.

Finalmente, esta investigación se justifica, de acuerdo a lo manifiesta, Tello (2014b), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, expresa que las pequeñas y medianas empresas son actores

importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno-PBI. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad.

Concluye Tello, las micro y pequeñas empresas, representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo, puesto que el principal problema de las Mypes es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, tanto a nivel nacional, regional y local.

Asimismo, la investigación vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Revisando algunos antecedentes mencionamos a Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para

afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Concluye Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis. Por último, la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

### **2.1.2 Latinoamericano**

En la misma línea, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las

posibilidades que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que son los que las pymes solicitan.

Agrega Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar

herramientas de evaluación más modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

Asimismo, Gonzales (2014), en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, cuyo objetivo general fue: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional.

Agrega Gonzáles, los resultados fueron: un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras.

Continúa Gonzáles, las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual

es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores.

Concluye Gonzales, Respecto a los indicadores de rentabilidad a nivel general se evidenció una asociación negativa baja con la variable endeudamiento, lo cual muestra que dicha variable no es altamente determinante en los niveles de endeudamiento de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, por lo cual en la medida en que los márgenes de rentabilidad arrojen resultados aceptables habrá mayor inclinación por obtener financiamiento a través de fuentes internas antes que externas. La evidencia encontrada denota debilidades en la gestión de su financiamiento al ser ésta muy dependiente de recursos patrimoniales, además de una gran concentración en apalancamiento en el corto plazo, esto puede desprenderse de posibles fallas en la dirección respecto a la proyección de las empresas, teniendo una visión focalizada en el corto plazo, por lo cual es importante mejorar la operación administrativa en el largo considerando nuevos proyectos y evaluando distintos instrumentos de financiamiento.

### **2.1.3 Nacional**

Igualmente, Márquez (2007), en su tesis “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”, cuyo general fue: Conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y



Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Concluye Márquez, la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan, los beneficios que el Estado a través de sus entes como el Ministerio de trabajo están dando facilidades simplificando la formalización de las Medianas y Pequeñas empresas, para que se acabe con la informalidad y los empresarios jóvenes se atrevan a ser empresa, plasmar sus ideas y desarrollarlas con buen criterio. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites y más aún con la carga tributaria que tienen las empresas como persona jurídica desde sus inicios.

En la misma línea, Kong & Moreno (2014a), en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el

desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Agrega, Kong y otros, los principales resultados fueron: Principalmente se analizó la situación del sector microempresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Concluye Kong y otros, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto

direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

Además, Anticona (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito San Vicente- Provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Anticona, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las MYPE: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias.

Concluye Anticona, respecto al financiamiento: El 25% de las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio. Respecto a la capacitación: El 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos porque no lo

solicitaron, pero si lo habían visitado los bancos para otorgarles préstamos. Respecto a la rentabilidad: El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que, poco menos de 1/3 de las MYPE estudiadas solicitaron créditos de terceros para financiar su actividad productiva y el resto (poco más de 2/3) lo hizo con recursos propios (autofinanciamiento).

#### **2.1.4 Regional**

Es más, Tamani (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubros útiles de oficina en el distrito de Callería, 2015”, cuyo objetivo general fue Describir la Caracterización del financiamiento y de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro útiles de oficina del distrito de Callería, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 15 micro empresas del sector comercio, rubros útiles de oficina ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación.

Concluye Tamani, los principales resultados fueron: El 87% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo femenino. El 53% posee trabajadores permanentes y 74% no posee trabajadores eventuales; el 93% se

formó por obtener ganancia. Del crédito recibido el 43% lo invirtió en ampliación y mejoramiento de su local.

### **2.1.5 Local**

Finalmente, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubros materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubros materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Chuyo, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Chuyo, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió

un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Dentro de los múltiples teóricos del financiamiento tenemos a Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital.

En necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

**a) Primera proposición de M&M:** Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta preposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

Se sustenta en que sí dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.

**b) Segunda proposición de M&M:** El costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital. Analizando esta proposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo.

Por otro lado, el costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.

En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital.

Agrega Puente, tengamos en cuenta que estas proposiciones toman en cuenta que el total de los recursos no varían. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida. Además, estas proposiciones no consideran el efecto de los impuestos.

Por otro lado, también M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que, ante un cambio en la estructura del capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o “ajustar” el monto del apalancamiento obteniendo préstamos personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

Es más Puente nos muestra algunos argumentos de la teoría del financiamiento de M&M, como son:

**c) Argumentos en contra de las proposiciones de M&M**

- Se puede tomar en cuenta los flujos operativos antes de impuestos a fin de determinar la rentabilidad de las operaciones, mas no así, para hallar el valor de la empresa, puesto que ésta se halla actualizando los flujos después de impuestos y después de pagar todos los costos.
- Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible.
- Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas por el riesgo que ello supone, bajando el valor de mercado de las acciones comunes en circulación, disminuyendo así el valor de la empresa.



- El préstamo personal o el llamado financiamiento casero, en la realidad no se da, sobre todo en nuestro contexto peruano y latinoamericano, no es posible que un accionista gestione un préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.

Continua Puente, definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

**a) Teoría estática de la Estructura de Capital:** La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.

**b) Teoría de la clasificación jerárquica:** Concluye Puente, esta teoría trata afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la

situación de insolvencia financiera o cuando está agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.

Asimismo, la Universidad-Esan (2016), en “15 fuentes de financiamiento empresarial”, nos dice que las empresas pueden escoger entre un conjunto de modalidades para conseguir capital que les permita crecer y desarrollarse. Esas son las fuentes de financiamiento:

- a) **Los ahorros personales:** la mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.
- b) **Los amigos y parientes:** ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa.
- c) **Juntas:** en la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.
- d) **Bancos y cooperativas:** son las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.
- e) **Empresas de capital de inversión:** estas suelen prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio.

- f) Organismos del Estado:** existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.
- g) Organizaciones No Gubernamentales (ONG):** son asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales.
- h) Pagaré:** es un instrumento negociable, que se deriva de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. Por lo general lleva intereses y se debe pagar a su vencimiento. De no ser así se requiere de acción legal.
- i) Crédito comercial:** es el uso de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado. Ejemplos: los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- j) Factoring:** es un instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.

**k) Financiamiento por medio de los inventarios:** se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa incumpla con su obligación de pago.

**Financiamiento a largo plazo:**

- a) **Hipoteca:** una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.
- b) **Acciones:** son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.
- c) **Bonos:** es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) **Arrendamiento financiero:** es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

Concluye Esan, Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

Del mismo modo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento:

**a) Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

**b) Financiamiento externas:** sus fuentes son las más interesantes puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que

habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

Igualmente, Kong & Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, nos dice que en el Perú las micro y pequeñas empresas cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

## Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.

Formal		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos.
No formal	Semi formal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora.
	Público	Ministerio de agricultura (MINANG), Banco de Materiales (BANMAT).	
	Informal Prestamistas		Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
			Junta o Panderero.

**Fuente:** Kong & Moreno (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012.

### 2.2.2. Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz (2000), en “La rentabilidad y el riesgo, nos dice que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad: La económica y la financiera.

Al respecto, Sánchez (2002), en “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, sostiene que existen dos tipos de rentabilidad:

**a) La Rentabilidad Económica:** La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de

intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

#### **b) La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

#### **2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa**

Kong & Moreno (2014b), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-



Lambayeque en el periodo 2010-2012”, El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas, permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una Micro y pequeñas empresas.

Agrega Kong y otros, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una Micro y pequeñas empresas es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las Micro y pequeñas empresas son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

Concluye Kong y otros, las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos

económicos. En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país.

Así también diversos autores destacan que hay elementos característicos exitosos de las MYPES y lo destaca de esta forma la investigación que realizó, Pro Inversión en el año 2007, nos menciona que:

- Poseen una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica que están enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tienen flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente.
- Tienen la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impida continuar con la normalidad.
- Destaca su creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permite diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos.
- Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas.
- Buscan apoyo de grupos de referencia, especialmente de familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Asimismo, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, Algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

- a) **Administración independiente:** Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- b) **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c) **Escasa especialización en el trabajo:** Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d) **Actividad no intensiva en capital:** Denominado también con predominio de mano de obra.
- e) **Limitados recursos financieros:** El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financiero.
- f) **Tecnología:** Existen dos opiniones con relación a este punto:
  - Aquellos que consideran que la micro y pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
  - Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Por otro lado, el financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el

mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado.

Mas aún, en esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

### **Actores en las Políticas financieras para PYME**

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

Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como

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

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Kong & Moreno (2014c), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Define que el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

Concluye Kong y otros, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo

que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Además, Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, define al financiamiento conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante mencionar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Existen diferentes formas de financiamiento:

**Línea de Crédito.** - Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento, compra de maquinaria y equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación

### **2.3.2. Definiciones de la rentabilidad**

También, Gerencie (2016), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

**La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al

inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.

**La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Igualmente, Plataforma de Financiación (s.f), en “Qué es rentabilidad”, define a la rentabilidad como una acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

### **2.3.3. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Arbulú & Otoya (2013), en “La Pyme en el Perú”, define a la micro y pequeña empresa como; la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Del mismo modo, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los

recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

- a) **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- b) **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- c) **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continua Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

**Artículo 65°.-** Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un



Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes:

- a) Libro Caja y Bancos.
- b) Libro de Inventarios y Balances.
- c) Libro Diario.
- d) Libro Mayor.
- e) Registro de Compras.
- f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

- a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta.
- b) Registro de Activos Fijos.
- c) Registro de Costos.
- d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

### **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

#### **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT

(S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Continúa Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. (Hernández et al., 2014, p. 4)

##### 3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. (Hernández et al., 2014, p. 152).

##### 3.1.3 Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández et al., 2014, pp. 154-155).

##### 3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya

ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”  
(Hernández et al., 2014 pp. 164-165)

### **3.1.5 Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

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

Fuente: Trabajo de campo del autor.

### **3.2.2 Muestra.**

De la población en estudio se tomaron en forma intencionada como muestra a 16 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016 el cual representa el 100% de la población. (Ver Anexo 03)

## **3.3 Definición y operacionalización de las variables**

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

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

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

#### **3.4.1 Técnica**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo

determinado, para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 23 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **3.6 Plan de análisis**

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016?	<b>ESPECÍFICOS</b>		Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.		2. Intereses			
			Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.						
			Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.						
		Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	<b>DISEÑO</b>	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).
	Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.	2. Capacitación		- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.					
	Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.	3. Rentabilidad		- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.					

### **3.8 Principios Éticos**

Agulló (s.f.), en “La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: Un factor clave para la forja de ethos corporativo”, sostiene, usualmente se definen cuatro principios éticos que son el punto de partida de cualquier argumentación que permita legitimar acciones y procedimientos, en un trabajo de investigación científica, y son:

#### **3.8.1 El principio de autonomía**

Este principio establece que toda persona es libre de hacer lo que quiera mientras esto no infrinja o interfiera la libertad de otro. Todos somos libres, pero lo que distingue esta autonomía del uso perverso de la libertad es su carácter “universalizable”. Una opción moral es correcta si a la vez que se desea algo para uno se “puede querer” que eso sea una ley universal. La persona moral (que se adhiere a unos valores) justifica sus acciones, puede dar razones de por qué decidió hacer “A” en vez de “B”. Para poder escoger entre “A” o “B”, la ética parte del hecho de que el individuo es libre. Por eso la ética, como filosofía moral, se fundamenta en la libertad de los individuos en sus decisiones y acciones.

#### **3.8.2 El principio de no maleficencia.**

Este principio exige no hacer daño, y si no hay otra solución, se trata de crear el menor mal posible, especialmente a los que ya están en condiciones desfavorables. El objetivo es no crear nuevos males ni aumentar los ya existentes, entendiendo por mal todo aquello que nadie querría para sí y que, por coherencia con la universalización de la autonomía, tampoco se desearía para los demás. Se está perjudicando a

otras personas cuando se atenta contra la ética de mínimos creando situaciones que nadie querría para sí ni para nadie, atentando contra bienes fundamentales reconocidos como derechos humanos.

### **3.8.3 El principio de justicia**

Este principio regula una distribución de los bienes fundamentales a los que todo ser humano debería tener derecho. Es un principio que ha recibido muchos enfoques, el más adecuado, a nuestro parecer, para sociedades plurales, abiertas y cambiantes es el inspirado en la teoría de la justicia de RAWLS, hay que garantizar igual libertad para todos y acordar que no es correcto tomar una decisión que empeore la situación de los que están peor; y en las aportaciones de APEL, HABERMAS y CORTINA<sup>20</sup>, según los cuáles para asegurarnos sobre la justicia de una decisión hay que contar con el consentimiento de todos los afectados, considerando que estos son libres para consensuar dicha decisión (que están en condiciones de información y simetría) y que comprenden todas las implicaciones de su aprobación. Por eso, este principio parte de los derechos humanos para lograr condiciones de información y simetría, es decir, unas condiciones en las que predomina la dignidad humana, donde existe la libertad y no donde prevalezca el hambre, la miseria, la enfermedad.

### **3.8.4 El principio de la beneficencia.**

El principio de beneficencia está presente en los escritos más antiguos, considerado por HIPÓCRATES a la vez que el de no maleficencia, recomienda perseguir el máximo bien posible, en el caso de la medicina,

curar si es viable, o aliviar cuando no sea posible la cura. En el ámbito empresarial este principio, leído en clave utilitarista, propone buscar siempre el máximo de felicidad o de beneficio para el máximo número de personas. El principio de beneficencia complementa al de no-maleficencia: el primero parte de una visión positiva (busca hacer el bien, persigue lo que sería deseable) y el segundo parte de una visión negativa (busca no dañar o hacerlo en el menor grado posible). Este principio debe ser considerado posteriormente al de no maleficencia: primero no dañar y, luego, lograr la máxima felicidad. Sin embargo, el bien no siempre se percibe como tal por todo el mundo, y es importante recordar que no se puede imponer un bien moral: si no es deseado y es impuesto, no será ni bien ni moral. La beneficencia exige la autonomía y la justicia: el bien lo es por querido por el afectado.

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1. Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería, 2016

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18 - 25	1	6
26 - 60	15	94
Total	16	100
<b>Sexo</b>		
Masculino	7	44
Femenino	9	56
Total	16	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria		
Secundaria	6	38
Superior no universitaria incompleto	5	31
Superior no universitario completo	5	31
Total	16	100
<b>Estado civil</b>		
Solteros	6	38
Casados	0	0
Convivientes	8	50
Divorciado	2	13
Total	16	100
<b>Profesión u ocupación</b>		
Comerciante	11	69
Téc. Enfermería	2	13
Téc. Administración	3	19
Téc. Electrónica	0	0
Gerente-propietario	0	0
Total	16	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

#### 4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

**CUADRO N° 02**

<b>De la empresa</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro</b>		
01 – 03	1	6
03 – 05	5	31
05 – 07	0	0
Más de 07 años	10	63
Total	16	100
<b>Formalidad de la empresa</b>		
Formal	16	100
Informal	0	0
Total	16	100
<b>Trabajadores permanentes</b>		
Ninguno	1	6
2 trabajador	12	75
4 trabajadores	2	13
6 trabajadores	1	6
Total	16	100
<b>Trabajadores eventuales</b>		
Ninguno	11	69
2 trabajador	3	19
4 trabajadores	0	0
6 trabajadores	2	13
Total	16	100
<b>Motivo de formación de la empresa</b>		
Obtención de ganancia	0	0
Subsistencia	16	100
Total	16	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.



#### 4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

**CUADRO N° 03**

<b>Financiamiento</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Actividad productiva</b>		
Financiamiento propio	4	25
Financiamiento de terceros	8	50
Usureros	2	13
Pandero	2	13
Total	16	100
<b>A qué tipo de entidad financiera solicito crédito</b>		
Entidades bancarias	5	63
Entidades no bancarias	3	38
Total	8	100
<b>Qué tasa de interés pagó</b>		
0.83% a 2.08% de interés mensual	8	100
Total	8	100
<b>Entidad financiera, otorga facilidades</b>		
Entidad bancaria	5	63
Entidad no bancaria	3	38
Total	8	100
<b>Tiempo del crédito solicitado</b>		
No precisa	1	13
Corto plazo (menor a un año)	2	25
Largo plazo (mayor a un año)	5	63
Total	8	100
<b>Monto del crédito solicitado</b>		
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	3	38
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	5	63
Total	8	100
<b>En qué fue invertido el crédito solicitado</b>		
No precisa	5	63
Capital de trabajo	0	0
Mercadería	3	38
Total	8	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

#### 4.1.4. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 04

<b>Rentabilidad</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	0	0
Sí	7	88
No	1	13
Total	8	100
<b>Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años</b>		
No precisa	0	0
Sí	16	100
No	0	0
Total	16	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

#### **4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes**

De las Mypes encuestadas se establece que el 94% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos contrarios a lo encontrado por **Anticona** donde las mypes estudiadas son jóvenes, también estos resultados son similares a lo encontrado por **Tamani y Chuyo**, donde el 87% y 100% de los micro empresarios estudiados son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años.

#### **4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes**

El 56% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado por **Anticona y Chuyo** donde el 100% y 80% de los representantes legales de las mypes estudiadas son del sexo masculino, también estos resultados son similares a lo encontrado por **Tamani** donde el 60% de los representantes legales de las mypes estudiadas son del sexo femenino.

#### **4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes**

El 62% tienen grado instrucción superior no universitaria (ver tabla 03), es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de accesorios de celulares al no encontrar trabajo optaron por auto emplearse y en este rubro

encontrar la posibilidad de generarse alguna ganancia para poder subsistir. Estos resultados en cierta proporción son parecidos a lo encontrado por **Anticona** donde el 53% tienen estudios superiores no universitarios; también estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Chuyo** donde en su mayoría tienen secundaria. Asimismo, **Benito & Platero**, sostiene que la formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y ello le permitirá tener una mayor capacidad innovadora y por lo tanto una mayor capacidad de afrontar crisis que le toque vivir a la empresa a lo largo de su existencia.

#### **4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes**

El 50% de los representantes de las Mypes son de estado civil conviviente, en tanto el 38% son solteros, es decir predominan la convivencia y la soltería en los representantes legales de las Mypes; estos resultados se explican, que, por la naturaleza del negocio en la cual en muchos casos el micro empresario tiene que trabajar más de ocho horas, lo cual les impide llevar una vida familiar (ver tabla 4). Al **Kong & Moreno** precisa que una de las características de la micro y pequeña empresa con respecto a sus representantes legales es, llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos de los casos cerca de 15 horas diarias al negocio.

#### **4.2.1.5 Profesión u ocupación**

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 69%, es decir la ocupación que predomina en el

rubro compra y venta de accesorios de celulares es ser comerciantes, ya que es la persona encargada planificar, gerenciar y establecer las tareas y actividades realizadas en la empresa tanto en la compra y la venta de sus mercaderías (Ver tabla 5). Al respecto **Bernilla** precisa que uno de los aspectos de la micro y pequeña empresa es que posee una administración independiente, usualmente dirigida y operada por el propio dueño sin tener en cuenta su condición académica.

#### **4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

##### **4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro.**

El 63% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de accesorios de celulares, hace más de siete años (Ver tabla N° 06), Estos resultados estarían indicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Anticona** y **Chuyo** donde las mypes estudiadas son jóvenes de uno a tres años en su respectivo rubro empresarial.

##### **4.2.2.2 Formalidad de las Mypes**

El 100% de la Mypes encuestadas son informales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento, por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Márquez** donde las mypes estudiadas no se formalizan por lo onerosa que les resulta realizar

trámites de formalización.

#### **4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales**

El 88% de las Mypes encuestadas tienen entre dos a cuatro trabajadores permanentes, y el 69% no tienen trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); al respecto **Perú Pymes** menciona la modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores, una micro y pequeña empresa ya no se medirá por el número de trabajadores sino por el tamaño de sus ventas. Asimismo, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Anticon** donde las mypes estudiadas no tienen trabajadores permanentes.

#### **4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa**

De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por subsistencia (Ver tabla N° 10), estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir. Asimismo, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Anticon** donde las micro y pequeñas empresas estudiadas se formaron para obtener ganancia.

### **4.2.3 Características del financiamiento del distrito de Callería, 2016**

#### **4.2.3.1 Como financia su actividad productiva y a que, entidad financiera recurren.**

Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, el 50% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias y el 25% se autofinancia, y fueron atendidos en los montos solicitados; es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito de los bancos, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 11, 12, 14, 15, 16 y 19). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Tamani y Chuyo** donde las mypes estudiadas financian su actividad empresarial vía crédito bancario. Al respecto **Kong & Moreno** sostiene que el financiamiento permite a una empresa seguir invirtiendo en sus negocios y desarrollarse.

#### **4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó**

El 76% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería pagaron entre 1.25% de interés mensual a las entidades bancarias (ver tabla N° 13 y 18), es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias.

Al respecto, el teórico **Puente**, precisa según la **teoría M&M en su segunda preposición**, que, los créditos, en la estructura del capital de la empresa es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto

de Escudo Fiscal, por los intereses a pagar derivado del uso de la deuda, los cuales reducen el monto imponible.

#### **4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado**

El 63% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado (ver tabla N° 17). Estos datos son similares a lo encontrado por **Gonzáles** donde las pymes estudiadas prefieren financiamiento a largo plazo.

#### **4.2.3.5 Monto del crédito y en qué fue invertido el crédito solicitado**

El 63% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, manifestaron que solicitaron de S/.10,000.00 a S/.20,000.00; y no precisan en que lo invirtieron estos créditos (ver tabla N° 20 y 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Tamani** y **Chuyo** donde las mypes estudiadas invirtieron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Al respecto el teórico **Ramírez** precisa que, al obtener una financiación bancaria es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución.

Por otro lado, el teórico **Puente**, sostiene que se debe optar por un



mayor apalancamiento en la organización, si es que la empresa está generando utilidades, por ende, incrementará el valor de la empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

#### **4.2.4 Características de la rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

##### **4.2.4.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa**

En 88% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla N° 22). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Anticona** y **Chuyo** quienes precisan que el financiamiento mejoro su rentabilidad empresarial.

Por otro lado, según el teórico **Puente**, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa que un mayor apalancamiento, es recomendable si es que la empresa está generando utilidades, este incrementará el valor de la empresa consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido.

##### **4.2.4.2 Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años, es decir

existe una relación financiamiento-rentabilidad (ver tabla N° 23). Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Chuyo** donde las mypes estudiadas su rentabilidad se vio favorecida en los últimos años. Al respecto el teórico **Sánchez** sostiene que la rentabilidad es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido de los capitales propios.

También, **Plataforma de Financiamiento**, nos dice que la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo; es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes**

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante.

#### **5.2. Características de las Mypes**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial compra y venta de accesorios de celulares, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Y se formaron por subsistencia.

#### **5.3. Financiamiento de las Mypes**

La mayoría de las Mypes se financian por terceros y reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos.

#### **5.4. Rentabilidad de las Mypes**

El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda al micro empresario al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero vía bancos si es que la empresa está generando utilidades.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. Referencias Bibliográficas

- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008), Microempresas y microfinanzas en Ecuador. Recuperado de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>
- Agulló S. (s.f.), La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: Un factor clave para la forja de ethos corporativo. (pp. 23-26) (Tesis doctoral. Universidad Ramon Llull). Recuperado de <http://www.tesisenred.net/handle/10803/9317>
- Anticona R. A. (2015), Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Arbulú J. & Otoyá J. J. (2013), La Pyme en el Perú. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Benito S. & Platero M. (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

- Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Díaz M. M. (2016), Plan de negocio para una tienda de ropa y accesorios para mujeres. (p. 4). Tesis de maestría en gerencia y administración. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz\\_em.pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_em.pdf)
- Ferruz L. (2000) La rentabilidad y el riesgo. España. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gerencie (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Gonzales S. M. (2014), La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>
- Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. Investigación cuantitativa (p. 5), México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- Infante J. (2015), Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú.  
Recuperado de <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>
- Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)
- Márquez L. E. (2007), Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. (p. 5, 6-8). Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez\\_cl.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf)
- Martínez J. O. (2014), Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas. Recuperado de <http://books.openedition.org/cemca/2652?lang=es>
- Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Plataforma de Financiación (s.f), ¿Qué es rentabilidad? Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Sánchez J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Tamani C. L. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro útiles de oficina en el distrito de Callería, 2015. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país. (203-205, 212) Recuperado de file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequenasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf

Universidad-Esan (2016), 15 fuentes de financiamiento empresarial. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>

Vásquez F. (2008). Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de Uladech

6.2. Anexo

6.2.1 Anexo 1



---

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería, 2016”**

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

*Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../2017*

Razón Social:.....RUC N°.....

**I. DATOS GENERALES:**

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:** .....

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

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

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



1.5 Profesión:.....Ocupación.....

## II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

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

2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....

Otros (especificar).....Qué tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.4 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo:

Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....  
Monto promedio otorgado.....

- 3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....  
Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

#### **IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

- 5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que su rentabilidad empresarial a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

Manantay, octubre del 2017

## 6.2.2 Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

**TABLA N° 01**

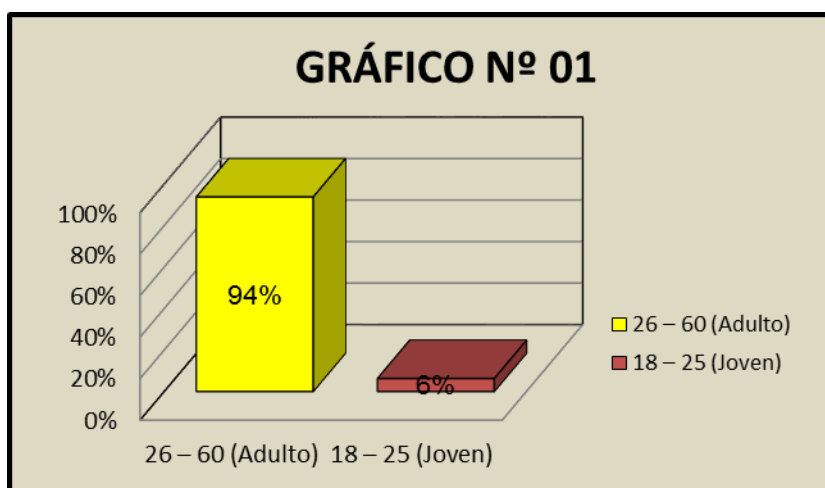
*Edad de los representantes legales de las MYPES*

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	15	94%
18 – 25 (Joven)	1	6%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 01**

**Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios de celulares.**



Fuente: Tabla 01

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 94% son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras el 6% son jóvenes cuyas edades son de 18-25 años.

**TABLA N° 02**

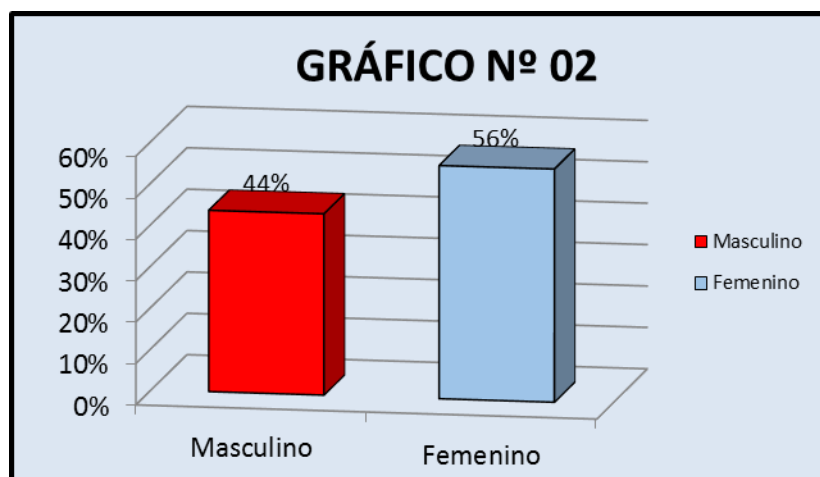
***Sexo de los representantes legales de las MYPES***

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	7	44%
Femenino	9	56%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 02**

**Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios de celulares.**



Fuente: Tabla 02

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas el 56% son del sexo femenino y el 44% son masculino.

**TABLA N° 03**

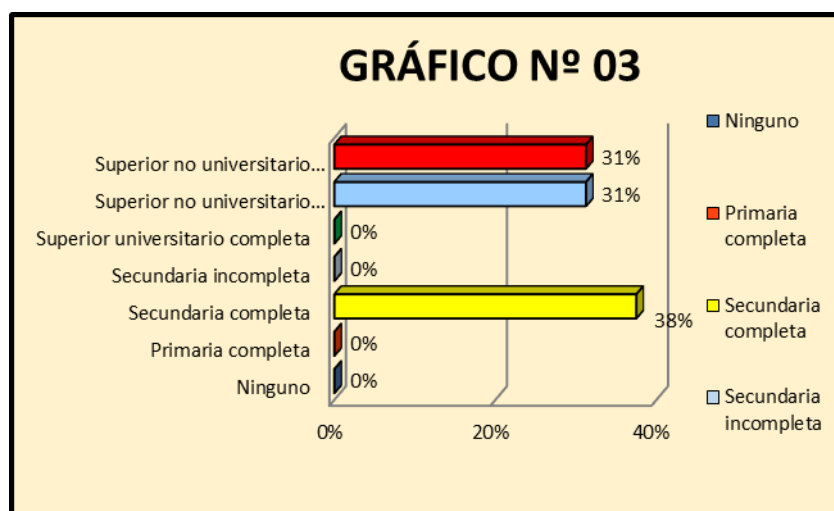
***Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES***

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Secundaria completa	6	38%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa		0%
Superior no universitario incompleta	5	31%
Superior no universitario completa	5	31%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 03**

**Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios de celulares.**



Fuente: Tabla 03

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes estudiadas el 38% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 31% superior no universitaria incompleta, mientras que el 31% tienen superior no universitario completa.

**TABLA N° 04**

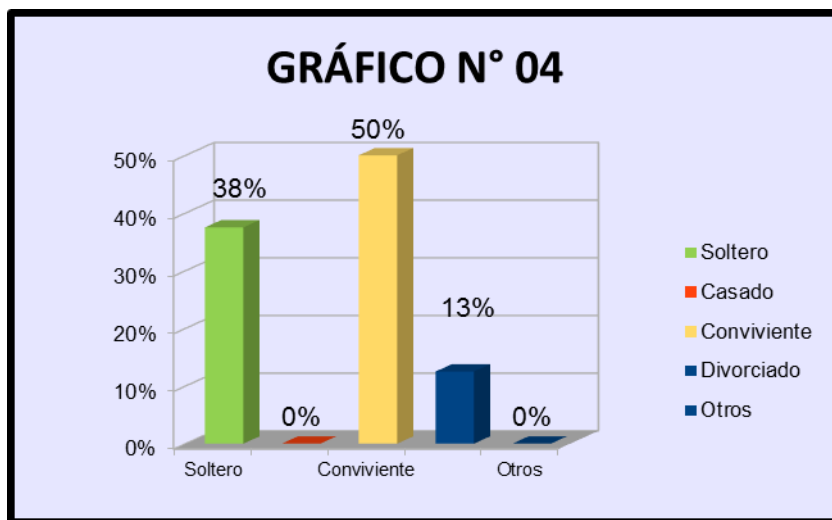
***Estado civil de los representantes legales***

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	6	38%
Casado		0%
Conviviente	8	50%
Divorciado	2	13%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 04**

**Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios de celulares.**



Fuente: Tabla 04

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 50% son convivientes, el 38% son solteros, mientras que el 13% son divorciados.

**TABLA N° 05**

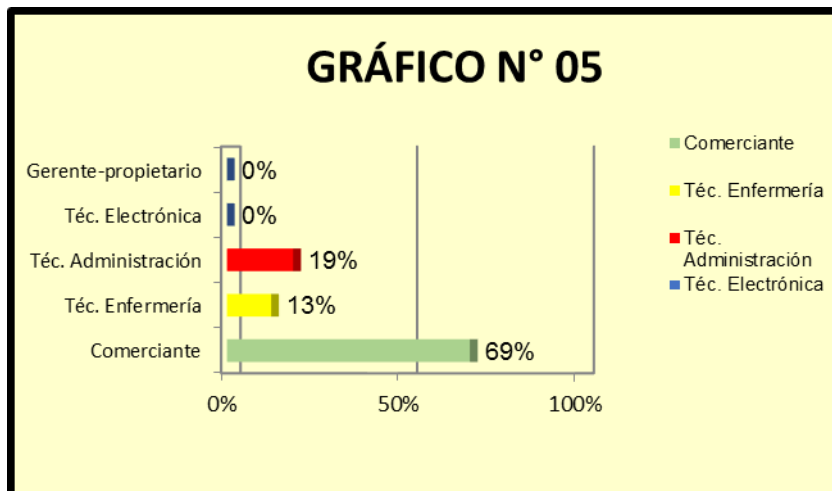
***Profesión u ocupación de los representantes legales***

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante	11	69%
Téc. Enfermería	2	13%
Téc. Administración	3	19%
Téc. Electrónica		0%
Gerente-propietario		0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRAFICO N° 05**

**Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios de celulares.**



Fuente: Tabla 05

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 69% son de ocupación comerciantes, el 19% son Téc. Administración, mientras que el 13% son Téc Enfermería.

## 2. Respecto a las características de las Mypes

**TABLA N° 06**

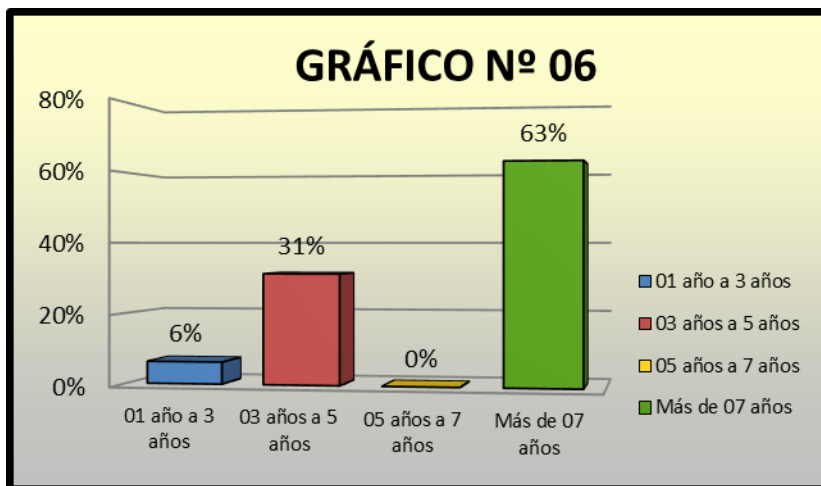
*¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?*

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	1	6%
03 años a 5 años	5	31%
05 años a 7 años		0%
Más de 07 años	10	63%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 06**

**Distribución porcentual: ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**



Fuente: Tabla 06

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 31% tienen de tres a cinco años en el rubro empresarial, mientras que el 6% tienen entre uno a tres años en el rubro.



**TABLA N° 07**

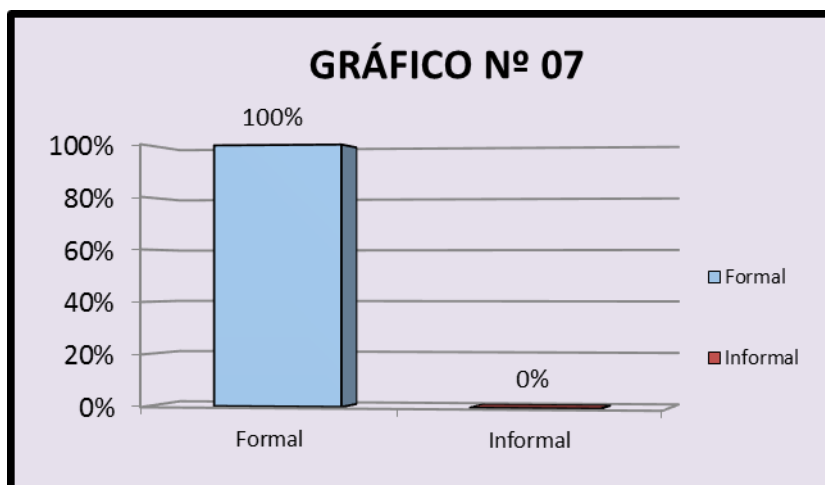
***Formalidad de las Mypes***

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	16	100%
Informal		0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 07**

**Distribución porcentual: De la Formalidad de las Mypes.**



Fuente: Tabla 07

**INTERPRETACIÓN**

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

**TABLA N° 08**

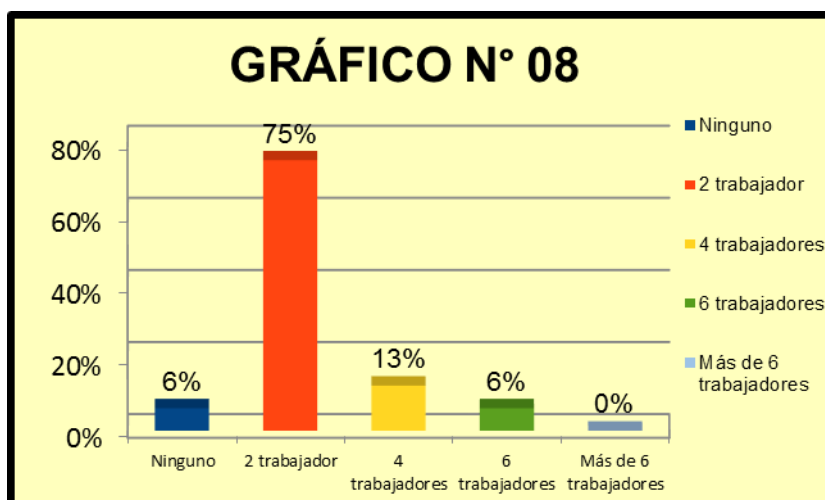
***Número de trabajadores permanentes de las Mypes***

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	6%
2 trabajador	12	75%
4 trabajadores	2	13%
6 trabajadores	1	6%
Más de 6 trabajadores		0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 08**

**Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes.**



Fuente: Tabla 08

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% tiene dos trabajadores permanentes, el 13% tienen cuatro trabajadores, el 6% tienen seis trabajadores permanentes, mientras que el 6% no tiene trabajador permanente.

**TABLA N° 09**

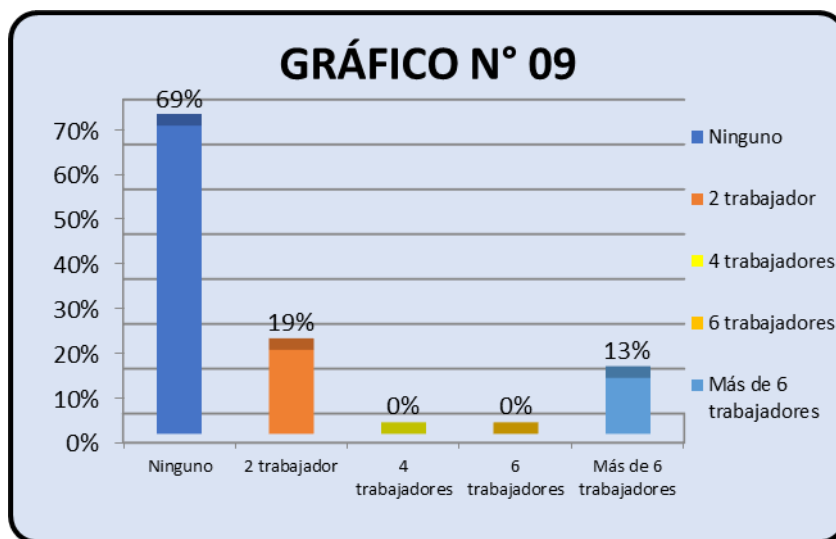
*Número de trabajadores eventuales de las Mypes*

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	69%
2 trabajador	3	19%
4 trabajadores		0%
6 trabajadores		0%
Más de 6 trabajadores	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 09**

**Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes.**



Fuente: Tabla 09

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los encuestados, el 69% no posee trabajadores eventuales, el 19% tiene dos trabajadores, mientras que el 13% tiene más de seis trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

***Motivos de formación de las Mypes***

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias		0%
Subsistencia	16	100%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 10**

**Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.**



Fuente: Tabla 10

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados, manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue por subsistencia.

### 3. Respecto al financiamiento

**TABLA N° 11**

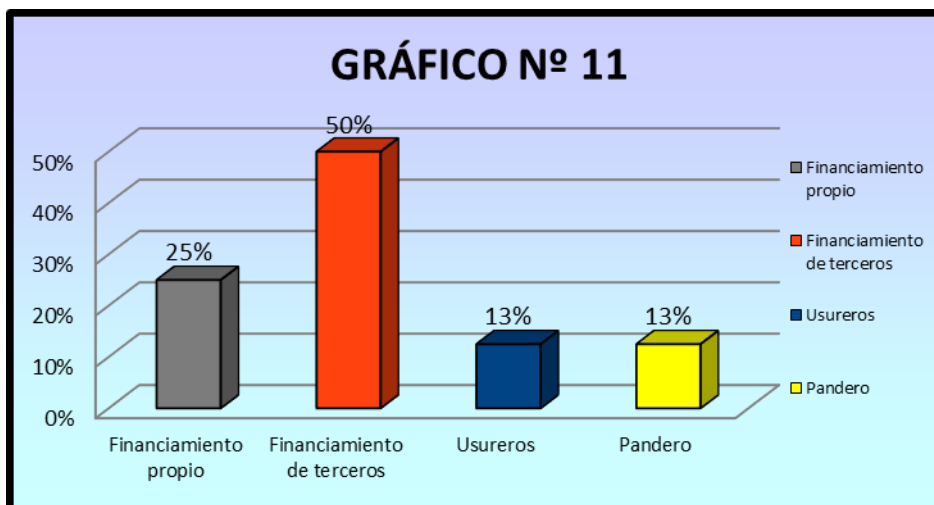
*¿Cómo financia su actividad productiva?*

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	4	25%
Financiamiento de terceros	8	50%
Usureros	2	13%
Pandero	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 11**

**Distribución porcentual: ¿Cómo financia su actividad productiva?**



Fuente: Tabla 11

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de encuestados, el 50% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el 25% su financiamiento es propio, el 13% recibe financiamiento de usureros, mientras que el 13% su financiamiento es por intermedio de pandero.

**TABLA N° 12**

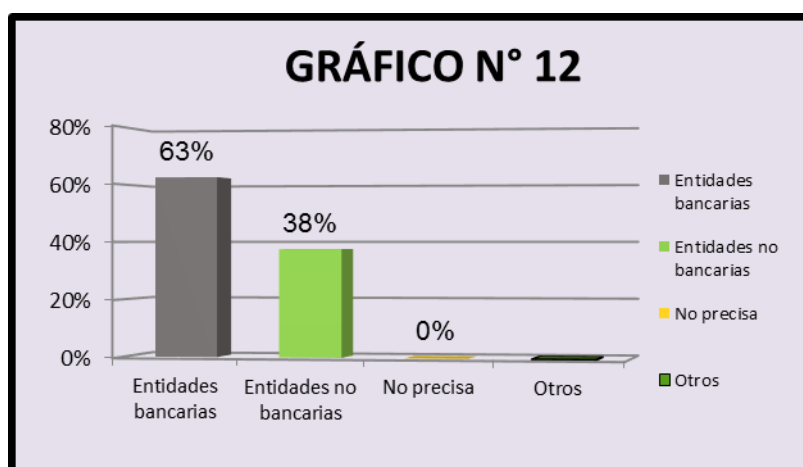
*Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?*

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	63%
Entidades no bancarias	3	38%
No precisa		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 12**

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



Fuente: Tabla 12

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas que reciben financiamiento de terceros, el 63% recibe de las entidades bancarias, mientras que el 33% reciben financiamiento de entidades no bancarias.

**TABLA N° 13**

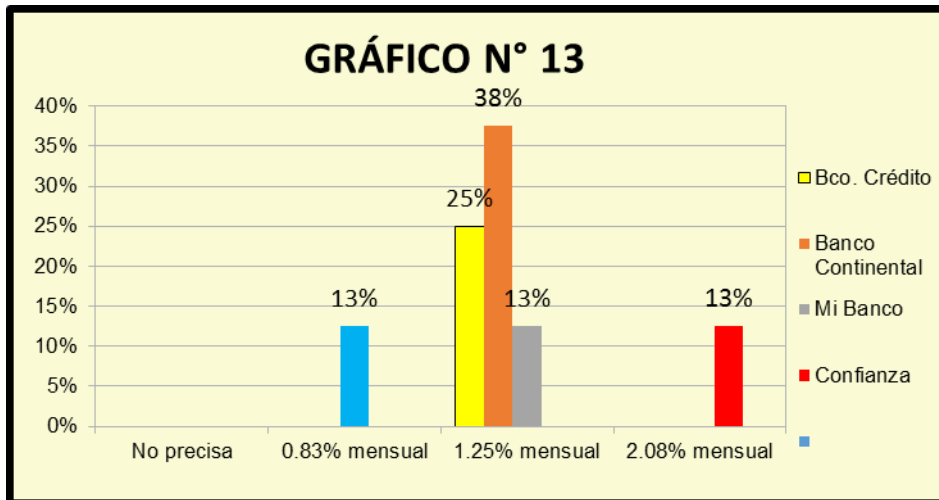
*¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?*

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Bco. Crédito		Banco Continental		Mi Banco		Confianza	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa								
0.83% mensual					1	13%		
1.25% mensual	2	25%	3	38%	1	13%		
2.08% mensual							1	13%
<b>Sub Total</b>	<b>2</b>	<b>25%</b>	<b>3</b>	<b>38%</b>	<b>2</b>	<b>25%</b>	<b>1</b>	<b>13%</b>
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>						

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 13**

**Distribución porcentual: ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**



Fuente: Tabla 13

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas que reciben financiamiento de terceros, el 25% precisa que obtienen préstamos del Banco de Crédito pagando 1.25% de interés mensual, el 38% obtienen préstamos del Banco Continental pagando el 1.25% de interés mensual, el 25% obtiene de Mi Banco pagando de 0.83% a 1.25% de interés mensual, mientras que el 13% obtiene préstamo de Confianza pagando el 2.08% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

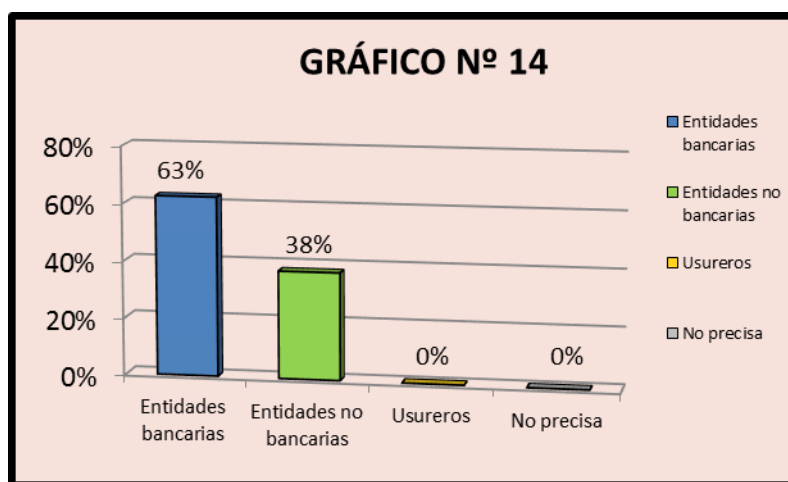
*¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?*

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	63%
Entidades no bancarias	3	38%
Usureros		0%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 14**

**Distribución porcentual: ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**



Fuente: Tabla 14

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 63% precisa que las entidades bancarias les otorgan facilidades para la obtención del crédito, mientras que 38% precisa que son las entidades no bancarias que les otorgan facilidades para obtener crédito.



**TABLA N° 15**

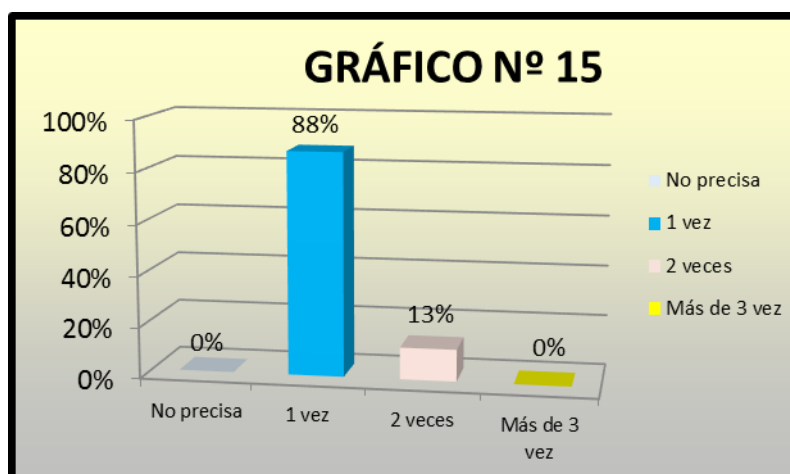
***En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?***

<b>Cuántas veces solicitó crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1 vez	7	88%
2 veces	1	13%
Más de 3 vez		0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 15**

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



Fuente: Tabla 15

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 15, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 88% dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito una vez, mientras que el 13% solicitó crédito dos veces.

**TABLA N° 16**

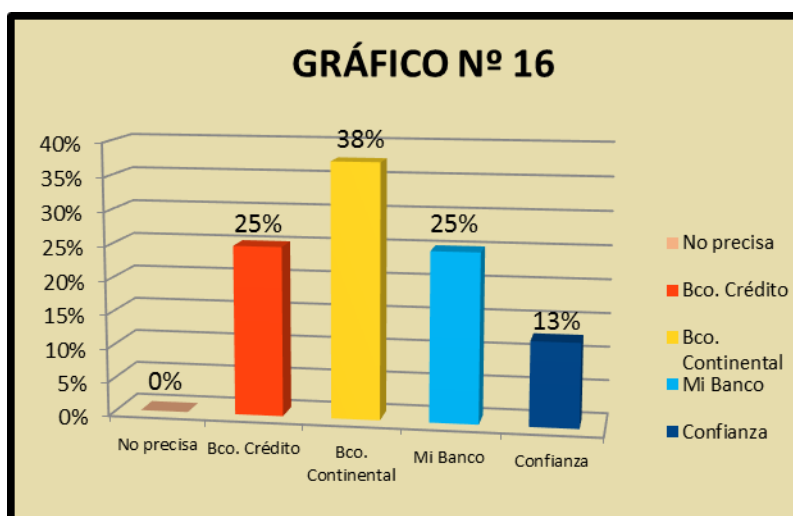
***En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?***

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Bco. Crédito	2	25%
Bco. Continental	3	38%
Mi Banco	2	25%
Confianza	1	13%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 16**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**



Fuente: Tabla 16

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 38% dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 al Banco Continental, el 25% solicito al Banco Continental, el 25% a Mi Banco, mientras que el 13% solicitó crédito a Confianza.

**TABLA N° 17**

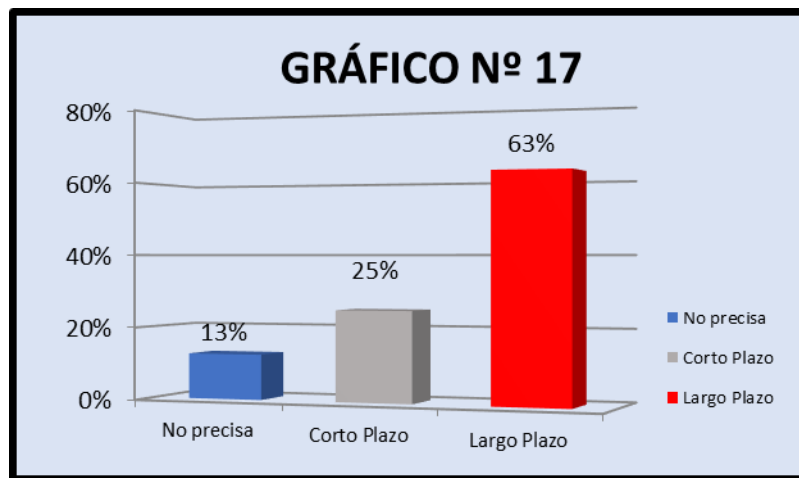
*En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?*

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	13%
Corto Plazo	2	25%
Largo Plazo	5	63%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 17**

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



Fuente: Tabla 17

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de los préstamos otorgados a las Mypes por parte de las entidades financieras, el 63% precisa que fue a largo plazo (mayor a 12 meses), el 25% manifestó que fue a corto plazo, mientras que el 13% no precisa a que tiempo fue el crédito.

**TABLA N° 18**

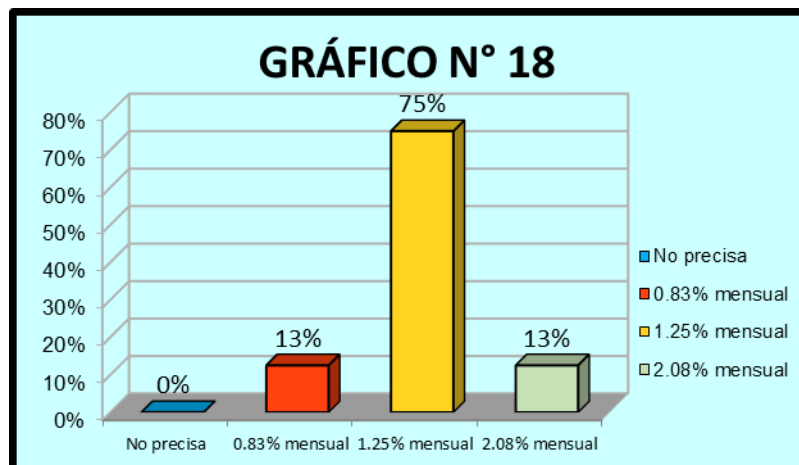
***En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?***

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
0.83% mensual	1	13%
1.25% mensual	6	75%
2.08% mensual	1	13%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 18**

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



Fuente: Tabla 18

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 18 se observa que, del 100% de las Mypes en encuestadas, el 75% manifestó que en el año 2016 pagaron el 1.25% de interés mensual, el 13% pagó 0.83% de interés mensual, mientras que el 13% pagó 2.08% de interés mensual.

**TABLA N° 19**

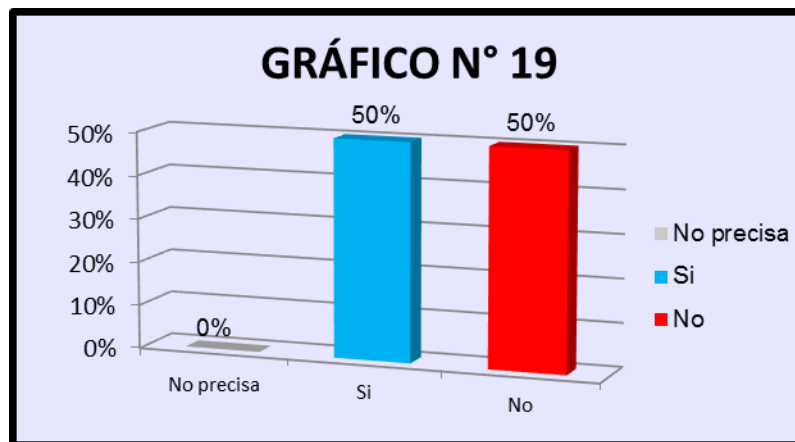
*En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados*

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	4	50%
No	4	50%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 19**

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



Fuente: Tabla 19

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% dijeron que se les otorgaron los créditos en los montos solicitados, mientras que el 50% precisó que no.

**TABLA N° 20**

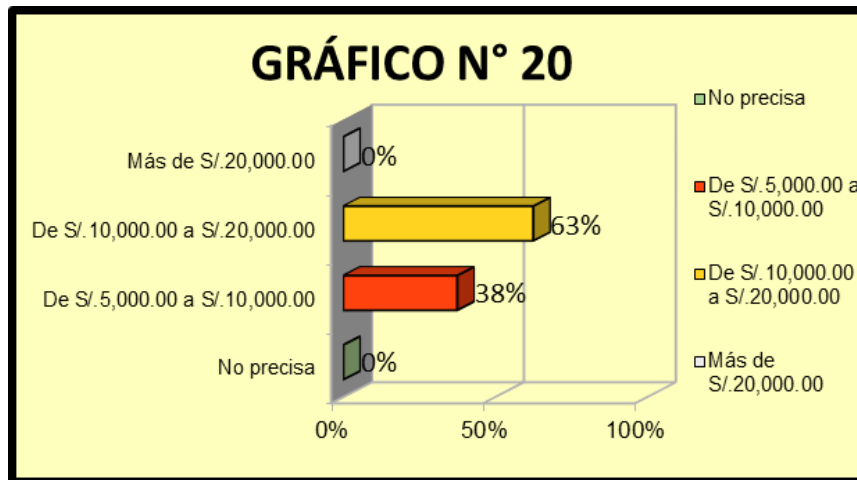
*En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?*

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	3	38%
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	5	63%
Más de S/.20,000.00		0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 20**

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



Fuente: Tabla 20

### **INTERPRETACIÓN**

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 63% manifestaron haber solicitado crédito entre S/.10,000.00 a S/.20,000.00, mientras que el 38% solicitó crédito entre S/.5,000.00 a S/.10,000.00

**TABLA N° 21**

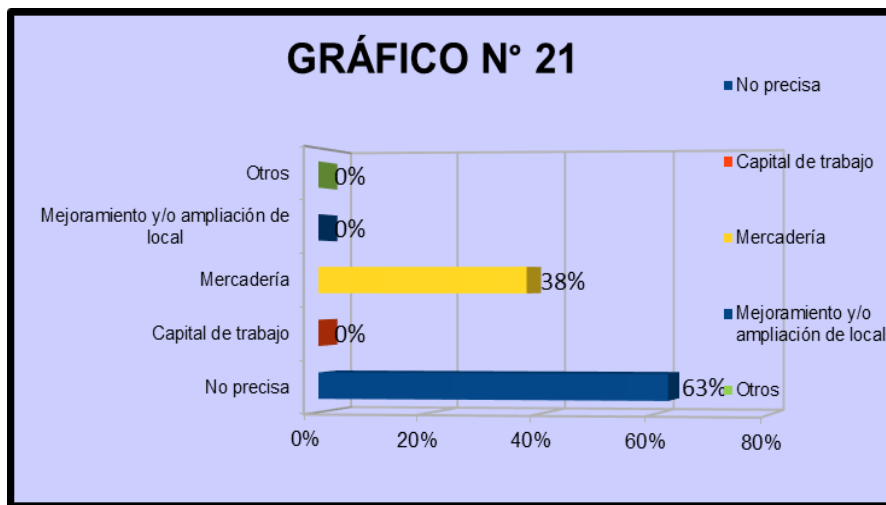
***¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?***

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	63%
Capital de trabajo		0%
Mercadería	3	38%
Mejoramiento y/o ampliación de local		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 21**

**Distribución porcentual: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**



Fuente: Tabla 21

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 63% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras, no precisan en que lo invirtieron, mientras que el 38% lo invirtió en compra de mercadería.

#### 4. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 22

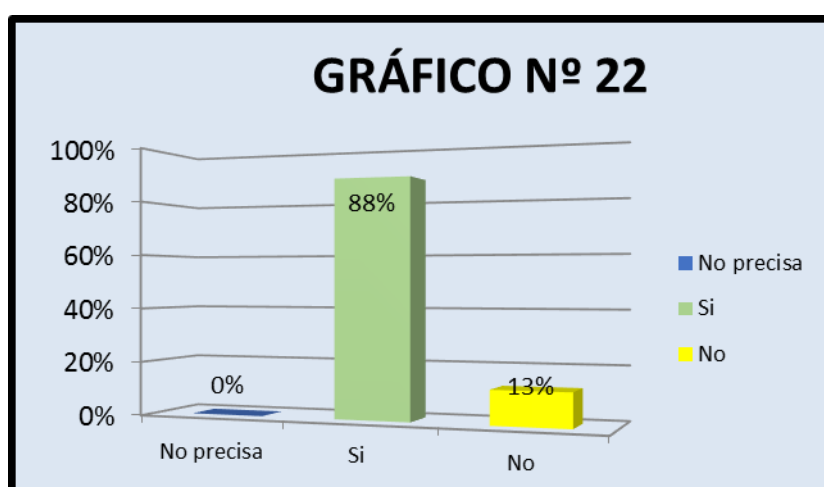
*¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	7	88%
No	1	13%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 22

Distribución porcentual: ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 22

#### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% considera que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 13% precisaron que el financiamiento no mejoró su rentabilidad.



**TABLA N° 23**

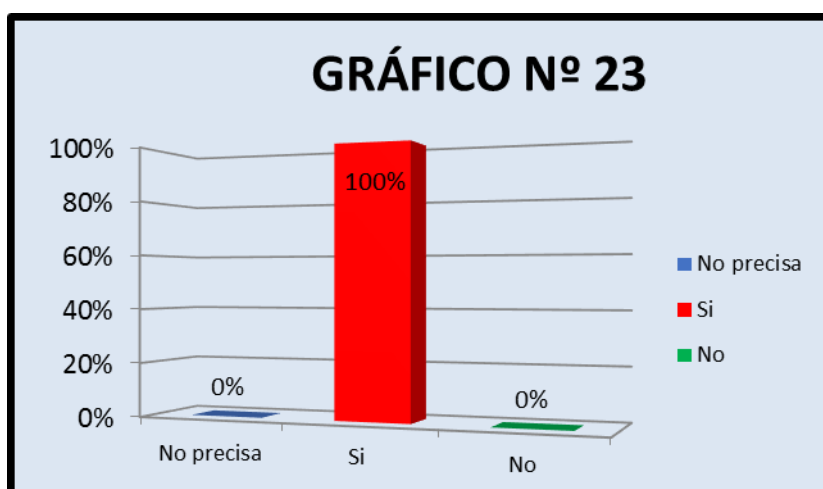
*¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?*

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	16	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

**GRÁFICO N° 23**

**Distribución porcentual: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?**



Fuente: Tabla 22

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que su rentabilidad empresarial si mejoró en los últimos años.

**7.2.3 Anexo 3: Cuadro N° 05. Micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería.**

<b>Ítem</b>	<b>Razón Social</b>	<b>N° RUC</b>
01	CONTRERAS ARAUJO RITA DELIA	10420515338
02	MALLQUI CAMACHO VICTOR RAUL	10430315221
03	GOMEZ APARI WILBERT	10430749825
04	MURAYARI CEPEDA FIORELLA LIU KATHERYN	10710512081
05	CONTRERAS ARAUJO ROSARIO YAQUELI	10409714388
06	C & M SOLUCIONES MOVILES E.I.R.L.	20600708598
07	QUISPE CORZO KARINA	10420208125
08	VALERA PEZO FRANK ALFONSO	10430461694
09	AGUILAR PERDOMO GIULLIAN TONIEL	10476119028
10	LOBATON DAVILA EDDY ANDERSON	10403828233
11	NOVEDADES J & R JHIRE	No entregó
12	QUISPE PAUCAR SAMUEL	10409847825
13	MALLQUI DE SAMANIEGO DINA VICTORIA	10229767084
14	CHAMOLI MARTINEZ ROLANDO	10401843294
15	RUIZ MORENO JANETH DANIELA	10765278932
16	SANTIAGO VENTURO HONORATO	10040854199

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE  
ACCESORIOS DE CELULARES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,  
2016.

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY  
OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR TRADE  
PURCHASE AND SALE OF CELLULAR ACCESSORIES OF THE DISTRICT  
OF CALLERIA, 2016*

Autor: Liz Elvira Manihuari Chumbe<sup>1</sup>

Asesor: Rusvelth Paima Paredes<sup>2</sup>

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 microempresarios, cuyos resultados fueron: Son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, tienen grado de instrucción superior no universitaria y se dedican al comercio. El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, son formales, tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores

---

<sup>1</sup> Bachiller de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

<sup>2</sup> Docente investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

eventuales, se formaron por subsistencia. Se financian por terceros, es decir, reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos. El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente, se recomienda al micro empresario, al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero si la empresa está generando utilidades.

**PALABRAS CLAVE:** Financiamiento, rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRAC**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of mobile accessories, Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 16 microentrepreneurs, whose results were: They are adults and are between 26 years old, 56% are female, have higher non-university education and They are engaged in trade. 63% have more than seven years in the business sector, are formal, have two to four permanent workers and have no casual workers, were formed by subsistence. They are financed by third parties, that is, they receive credit from banks, 76% pay 1.25% monthly interest. These credits were long-term and do not specify in which they invested their credits received. 88% of the Mypes surveyed stated that their profitability improved in recent years thanks to financing. Finally, the micro businessman is recommended,

when obtaining bank financing it is necessary to know the destination that will be given to the money, to have a payment plan for its return; Moreover, financial credit must be obtained if the company is generating profits.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú sino de muchos países del mundo, porque generan mucho más empleo que las empresas grandes e incluso por el propio Estado.

Primero Tello (2014a), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, manifiesta que las Mypes en Europa cerca de dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En Japón, el 80 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares.

Igualmente, Martínez (2014a), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que, en México, las micro y pequeñas empresas, el trabajo en los establecimientos de estos son caseros es decir lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. En ciertas actividades el trabajo es

predominantemente femenino. Aunque en algunas micro y pequeñas empresas el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, la característica esencial de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa. A menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. Asimismo, se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

También, Infante (2015), en “Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú” nos dice que, en el Perú, más del 70% de peruanos trabajan en una micro y pequeña empresa, además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las Mypes), es por ello que de un tiempo a este aparecieron diversas micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de accesorios para las personas, para el hogar y en especial para el celular.

Abundando en la opinión, Arbulú & Otoyá (2013), en “La Pyme en el Perú”, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente

a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la Población Económicamente Activa-PEA.

Además, Díaz (2016), en “Plan de negocio para una tienda de ropa y accesorios para mujeres”, manifiesta que el mundo de la moda es fascinante, ilimitado, lleno de tendencias en el vestir en ropa y accesorios. Esta ha tomado una fuerza y poder inmensos alrededor del mundo. La variedad de texturas, diseños, colores permite tener una gama gigantesca de dónde escoger. En la actualidad las empresas no solo buscan generar utilidades, sino también satisfacer las necesidades que existen en el mercado

Más aún, Martínez (2014b), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que es común que el capital inicial, para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo demás, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento de la banca comercial. En condiciones en las que imperan mercados de capitales poco desarrollados, el costo de los préstamos para las empresas suele ser mayor que para las grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial. Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respalden los préstamos.

Por otro lado, revisando algunos antecedentes mencionamos a Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, el nivel formativo de los

directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Asimismo, Gonzales (2014), en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, concluye que, la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras.

Igualmente, Márquez (2007), en su tesis “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”, concluye, la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan, los beneficios que el Estado a través de sus entes como el Ministerio de trabajo están dando facilidades simplificando la formalización de las Medianas y Pequeñas empresas, para que se acabe con la informalidad y los empresarios jóvenes se atrevan a ser empresa, plasmar sus ideas y desarrollarlas con buen criterio. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros



trámites y más aún con la carga tributaria que tienen las empresas como persona jurídica desde sus inicios.

Además, Anticona (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014”, concluye: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 25% de las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio. El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Es más, Tamani (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubros útiles de oficina en el distrito de Callería, 2015”, concluye: El 87% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo femenino. El 53% posee trabajadores permanentes y 74% no posee trabajadores eventuales; el 93% se formó por obtener ganancia. Del crédito recibido el 43% lo invirtió en ampliación y mejoramiento de su local.

Mas aún, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubros materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, concluyó en investigación:

Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

La presente investigación se justifica, según a lo que manifiesta Tello (2014b), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, expresa que las pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno-PBI. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Las micro y pequeñas empresas, representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo, puesto que el principal problema de las Mypes es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la

Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, tanto a nivel nacional, regional y local. Asimismo, la investigación vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## 1.2. PROBLEMA

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

tipo de interés pagan, en que lo invierten, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016?**

### 1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016.

### 1.4. MARCO TEÓRICO

#### *Teoría del financiamiento*

Dentro de los múltiples teóricos del financiamiento tenemos a Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, precisa. **a) Primera proposición de M&M:** Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos. Se sustenta en que sí dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo. **b) Segunda proposición de M&M:** El costo del capital en Acciones Comunes de una

empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital. Analizando esta proposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo. El costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa. En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital.

Es más Puente nos muestra algunos argumentos de la teoría del financiamiento de M&M, como son: **c) Argumentos en contra de las proposiciones de M&M:** Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible. Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas. definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

Asimismo, la Universidad-Esan (2016), en “15 fuentes de financiamiento empresarial”, nos dice que las empresas pueden escoger entre un conjunto de modalidades para conseguir capital que les permita crecer y desarrollarse: Como

bancos y cooperativas, juntas, ahorros personales, organismos del estado, pagaré, crédito commercial y factoring entre otros.

Del mismo modo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona, que los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

### ***Teoría de la rentabilidad***

Según Ferruz (2000), en “La rentabilidad y el riesgo, nos dice que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Igualmente, Plataforma de Financiación (s.f), en “Qué es rentabilidad”, define a la rentabilidad como una acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo.

### *Teoría de la micro y pequeña empresa*

Kong & Moreno (2014b), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas, permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una Micro y pequeñas empresas. Las micro y pequeñas empresas se caracterizan por: Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas.

Asimismo, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, Algunos aspectos de la micro y pequeña empresa: Administración independiente: Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las

leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos: Características de micro, pequeña y mediana empresa: Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas.

## II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 16 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, 2016. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 23 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

## III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 3.1. Respecto a los empresarios

Edad de los representantes de las Mypes: De las Mypes encuestadas se establece que el 94% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; datos contrarios a lo encontrado por Anticona donde las mypes estudiadas son jóvenes, también estos resultados son similares a lo encontrado por Tamani y Chuyo, donde el 87% y 100% de los micro empresarios estudiados son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 56% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, datos contrarios a lo encontrado por Anticona y



Chuyo donde el 100% y 80% de los representantes legales de las mypes estudiadas son del sexo masculino, también estos resultados son similares a lo encontrado por Tamani donde el 60% de los representantes legales de las mypes estudiadas son del sexo femenino.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 62% tienen grado instrucción superior no universitaria, es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de accesorios de celulares al no encontrar trabajo optaron por auto emplearse y en este rubro encontrar la posibilidad de generarse alguna ganancia para poder subsistir. Estos resultados en cierta proporción son parecidos a lo encontrado por Anticona donde el 53% tienen estudios superiores no universitarios; también estos resultados son contrarios a lo encontrado por Chuyo donde en su mayoría tienen secundaria. Asimismo, Benito & Platero, sostiene que la formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y ello le permitirá tener una mayor capacidad innovadora y por lo tanto una mayor capacidad de afrontar crisis que le toque vivir a la empresa a lo largo de su existencia.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 50% de los representantes de las Mypes son de estado civil conviviente, en tanto el 38% son solteros, es decir predominan la convivencia y la soltería en los representantes legales de las Mypes; estos resultados se explican, que, por la naturaleza del negocio en la cual en muchos casos el micro empresario tiene que trabajar más de ocho horas, lo cual les impide llevar una vida familiar. Al Kong & Moreno precisa que una de las características de la micro y pequeña empresa con respecto a sus representantes legales es, llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos de los casos cerca de 15 horas

diarias al negocio.

**Profesión u ocupación:** Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 69%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de accesorios de celulares es ser comerciantes, ya que es la persona encargada planificar, gerenciar y establecer las tareas y actividades realizadas en la empresa tanto en la compra y la venta de sus mercaderías. Al respecto Bernilla precisa que uno de los aspectos de la micro y pequeña empresa es que posee una administración independiente, usualmente dirigida y operada por el propio dueño sin tener en cuenta su condición académica.

### **3.2. Respetto a las características de las Mypes**

**Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro:** El 63% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de accesorios de celulares, hace más de siete años, Estos resultados estarían indicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por Anticona y Chuyo donde las mypes estudiadas son jóvenes de uno a tres años en su respectivo rubro empresarial.

**Formalidad de las Mypes:** El 100% de la Mypes encuestadas son informales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento, por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por Márquez donde las mypes estudiadas no se formalizan por lo onerosa que les resulta realizar trámites de formalización.

**Número de trabajadores permanentes y eventuales:** El 88% de las Mypes

encuestadas tienen entre dos a cuatro trabajadores permanentes, y el 69% no tienen trabajadores eventuales; al respecto Perú Pymes menciona la modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores, una micro y pequeña empresa ya no se medirá por el número de trabajadores sino por el tamaño de sus ventas. Asimismo, estos datos son contrarios a lo encontrado por Anticona donde las mypes estudiadas no tienen trabajadores permanentes.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por subsistencia, estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir. Asimismo, estos datos son contrarios a lo encontrado por Anticona donde las micro y pequeñas empresas estudiadas se formaron para obtener ganancia.

### **3.3. Respecto al financiamiento**

Como financia su actividad productiva y a que entidad financiera recurren: Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, el 50% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias y el 25% se autofinancia, y fueron atendidos en los montos solicitados; es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito de los bancos, el cual tienen un

costo que afecta su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Tamani y Chuyo donde las mypes estudiadas financian su actividad empresarial vía crédito bancario. Al respecto Kong & Moreno sostiene que el financiamiento permite a una empresa seguir invirtiendo en sus negocios y desarrollarse.

Qué tasa de interés pagó: El 76% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería pagaron entre 1.25% de interés mensual a las entidades bancarias, es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias. Al respecto, el teórico Puente, precisa según la teoría M&M en su segunda preposición, que, los créditos, en la estructura del capital de la empresa es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal, por los intereses a pagar derivado del uso de la deuda, los cuales reducen el monto imponible.

Tiempo del crédito solicitado: El 63% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado. Estos datos son similares a lo encontrado por Gonzáles donde las pymes estudiadas prefieren financiamiento a largo plazo.

Monto del crédito y en qué fue invertido el crédito solicitado: El 63% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, manifestaron que solicitaron de S/.10,000.00 a S/.20,000.00; y no precisan en que lo invirtieron estos créditos. Estos resultados son contrarios a lo

encontrado por Tamani y Chuyo donde las mypes estudiadas invirtieron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Al respecto el teórico Ramírez precisa que, al obtener una financiación bancaria es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución. Por otro lado, el teórico Puente, sostiene que se debe optar por un mayor apalancamiento en la organización, si es que la empresa está generando utilidades, por ende, incrementará el valor de la empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

#### **3.4. Respecto a la rentabilidad**

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 88% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son similares a lo encontrado por Anticono y Chuyo quienes precisan que el financiamiento mejoro su rentabilidad empresarial. Es más, según el teórico Puente, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa que un mayor apalancamiento, es recomendable si es que la empresa está generando utilidades, este incrementará el valor de la empresa consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido.

La Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de accesorios de celulares del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años, es decir existe una relación financiamiento-rentabilidad. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Chuyo donde las mypes estudiadas

su rentabilidad se vio favorecida en los últimos años. Al respecto el teórico Sánchez sostiene que la rentabilidad es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido de los capitales propios. También, Plataforma de Financiamiento, nos dice que la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo; es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

#### IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial compra y venta de accesorios de celulares, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Y se formaron por subsistencia.

Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes se financian por terceros y reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos.

Rentabilidad de las Mypes: El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda al micro empresario al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero vía bancos si es que la empresa está generando utilidades.

## V. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios, se recomienda mayor presencia del sexo masculino en el rubro, tienen que estar actualizados en las últimas innovaciones

Respecto a las características de las Mypes, Tienen que mantenerse en el rubro para que accedan a créditos financieros, el capital propio tendría que mantenerse como una reserva

Respectos a los financiamientos, No tratar de tener relaciones con los usureros por que no brindan seguridad, mantener una buena relación financiera para el acceso a líneas de créditos. Tratar de que los créditos solicitados no sean a corto plazo.

Respecto a la rentabilidad, los ingresos sean mayores que los gastos, trabajar estrictamente con el financiamiento.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Anticona R. A. (2015), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

2. Arbulú J. & Otoyá J. J. (2013), La Pyme en el Perú. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
3. Benito S. & Platero M. (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación. Recuperado de [https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1 %20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm](https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm)
4. Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
5. Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
6. Díaz M. M. (2016), Plan de negocio para una tienda de ropa y accesorios para mujeres. (p. 4). Tesis de maestría en gerencia y administración. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz\\_e m.pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_e m.pdf)
7. Ferruz L. (2000) La rentabilidad y el riesgo. España. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
8. Gonzales S. M. (2014), La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Tesis de maestría en



- contabilidad y finanzas. Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>
9. Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)
  10. Márquez L. E. (2007), Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. (p. 5, 6-8). Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez\\_cl.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf)
  11. Martínez J. O. (2014), Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas. Recuperado de <http://books.openedition.org/cemca/2652?lang=es>
  12. Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
  13. Plataforma de Financiación (s.f), ¿Qué es rentabilidad? Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
  14. Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.

15. Tamani C. L. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro útiles de oficina en el distrito de Callería, 2015. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
16. Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país. (203-205, 212) Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf>
17. Universidad-Esan (2016), 15 fuentes de financiamiento empresarial. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Liz Elvira Manihuari Chumbe, identificada con DNI N° 46369324, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS DE CELULARES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016

Declaro bajo juramento:

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

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

Pucallpa, 17 de Diciembre de 2017

-----  
Liz Elvira Manihuari Chumbe

DNI N° 46369324