

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO:**

“Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017”

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

**AUTOR:**

Bach. Sánchez Chuquipiondo Charles

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## **TÍTULO DE TESIS**

“Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Calleria, 2017”

.....  
**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**

**PRESIDENTE**

.....  
**Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**

**SECRETARIO**

.....  
**Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**

**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**

**TUTOR**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por bendecirnos y cuidarnos día a día, por guiar mi camino y estar conmigo a cada momento de mi vida, por brindar fuerza a mi corazón e iluminar mis pensamientos, a mi querida Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarnos calidad en la educación y formación de mi carrera profesional. A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por guiarnos y orientarnos con nuestro proyecto de investigación y tesis. A cada una de las personas que facilitaron con su valiosa información para la realización del presente trabajo de investigación: gerentes, propietarios, administradores.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mis padres, que son el pilar fundamental de mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora he venido logrando. Su tenacidad, lucha y perseverancia hicieron de ellos un gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino también para mis queridos hermanos y familia en general. También dedico este trabajo a mi amada esposa, Ninfa, mi compañera inseparable de cada día. Ella representa gran esfuerzo y valentía en los momentos difíciles y de cansancio. No puedo dejar de mencionar al motor que me impulsa a seguir adelante, no sólo con este trabajo sino con mi vida entera, mis adorados hijos Luana Marcela y Matías Renato. Que cada sonrisa de ellos me llena de alegría y me impulsa a seguir adelante con todos los proyectos de mi vida. También un agradecimiento especial a Mi hermano y a mis hermanas, porque siempre me brindaron su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Determinar las principales características (relación) del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios**, De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 60% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años y el 40% (8) entre 18 a 25 años; El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% (7) son del sexo femenino; El 60% (12) de los microempresarios encuestados tienen primaria, el 20% (4) tienen secundaria y un 10% (2) en ambos instituto y universidad; El 65% (13) de los representantes encuestados son empresarios, el 20% (4) son lic. En administración, 15% (3) son Ing. Mecánico; El 100% (20) de los representantes en su totalidad tienen capacidad de administrar sus negocios. **Con respecto a las características de las microempresas**, El 80% (16) de las microempresas encuestadas están 05 a 07 años en el rubro y el 20% (4) más de 07 años; El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales; El 45% (9) de las microempresas encuestadas tienen de 04 a 06 trabajadores, el 35% (7) tienen 07 a 10 trabajadores y el 20% tienen 01 a 03 trabajadores; El 90% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de maximizar ganancias y el 10% (2) para subsistencia; El 60% (12) de las microempresas si retienen y satisfacen a los clientes y proveedores, el 25% (5) dijeron que no y el 15% (3) no precisaron la pregunta; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen participación en el mercado y el 10% (2) no

precisaron su repuesta. **Con Respecto al financiamiento y rentabilidad,** El 50% (10) de las microempresas encuestadas si tienen un control de endeudamiento, el 25% (5) no la tienen y el 25% (5) no precisaron su repuesta; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen un punto de equilibrio económico y el 10% (2) no la tienen; El 75% (15) de las microempresas encuestadas solicitan y reciben financiamiento de las cajas, el 20 % de las entidades bancarias y el 5% (1) solo no bancarias; El 45% (9) de las microempresas encuestadas no precisaron la repuesta de que monto se ha solicitado y se recibió un financiamiento, el 40% (8) de 5 mil a 20 mil, el 10% de 20 mil a 50 mil, y el 5% (1) más de 50 mil soles; El 90% (18) de las microempresas encuestadas dijeron que si mejoran su rentabilidad mediante un financiamiento y el 10% (2) dijeron que no; El 60% (12) de las microempresas encuestadas dijeron que si están obteniendo un margen de utilidad lo que se esperaba, el 40% (12) dijeron que no lo han obtenido; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si han obtenido un crecimiento sostenible, el 10% (2) no precisaron su repuesta; El 60% (8) de las microempresas encuestadas mediante el financiamiento si han mejorado la empresa, el 40% (8) no precisaron su repuesta; El 60% (8) de las microempresas encuestadas sí obtuvieron un beneficio en común entre financiación y rentabilidad entre los usuarios, el 40% (8) no precisaron su repuesta.

**Palabras clave:** Financiamiento, MYPEs.

## ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the main characteristics (relation) of financing in the profitability of micro and small companies in the trade sector, sale of parts, parts and accessories of motor vehicles in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, in order to carry it out, a population of 20 and a sample of 20 micro-enterprises were used. A questionnaire of 20 questions was applied, **using the survey technique**, with the following results: Entrepreneurs, Of the microentrepreneurs surveyed it is stated that the majority 60% (12) of the representatives of micro enterprises are between 26 to 60 years and 40% (8) between 18 to 25 years; 65% (13) of the representatives surveyed are male and 35% (7) are female; Sixty percent (12) of the microentrepreneurs surveyed have primary education, 20% (4) have secondary and 10% (2) in both institute and university; 65% (13) of the representatives surveyed are entrepreneurs, 20 (4)% are lic. In administration, 15 (3)% are Mechanical Engineer; 100% (20) of the total representatives have the ability to manage their business. **With respect to the characteristics of microenterprises**, 80% (16) of the micro-enterprises surveyed are between 05 and 07 years in the category and 20% (4) over 07 years; 100% (20) of the companies involved are formal; 45% (9) of the micro-enterprises surveyed have 04 to 06 workers, 35% (7) have 07 to 10 workers and 20% have 01 to 03 workers; Ninety percent (18) of the microenterprises were formed to obtain maximize profits and 10% (2) for subsistence; Sixty percent (12) of micro-enterprises retain and satisfy customers and suppliers, 25% (5) said no and 15% (3) did not specify the question; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed if they have a market share and 10% (2) do not they needed their answer. **With regard to financing and profitability**, 50% (10) of the microenterprises surveyed if they have a debt control, 25% (5) do not have it and 25% (5) did not specify their answer; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed have



an economic equilibrium point and 10% (2) do not have one; 75% (15) of the micro-enterprises surveyed request and receive financing from the savings banks, 20% from banks and 5% (1) only non-banks; 45% (9) of the micro-enterprises surveyed did not specify the response of which amount was requested and received funding, 40% (8) from 5 thousand to 20 thousand, 10% from 20 thousand to 50 thousand, and 5% (1) more than 50 thousand soles; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed said that if they improve their profitability through financing and 10% (2) said no; Sixty percent (12) of the microenterprises surveyed said that if they are getting a profit margin as expected, 40% (12) said they did not get it; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed if they have achieved sustainable growth, 10% (2) did not specify their answer; Sixty percent (8) of the microenterprises surveyed through financing if the company improved, 40% (8) did not specify their response; Sixty percent (8) of the microenterprises surveyed did have a common benefit between financing and profitability among users, 40% (8) did not specify their answer.

**Key words:** Financing, MYPEs.

## CONTENIDO

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Título de tesis   | II          |
| Hoja de firma de jurado   | III         |
| Hoja de agradecimiento  | IV          |
| Resumen y abstract  | V           |
| Índice  | IX          |
| Índice de tablas  | XI          |
| <b>I. INTRODUCCIÓN</b>  | <b>12</b>   |
| <b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>                                   | <b>17</b>   |
| 2.1. Planeamiento de problema                                   | 17          |
| 2.2. Enunciado de problema                                      | 21          |
| 2.3. Objetivo de la investigación                               | 21          |
| <b>III. MARCO CONCEPTUAL</b>                                    | <b>23</b>   |
| 3.1. Antecedentes   | 23          |
| 3.1.1 Internacional   | 23          |
| 3.1.2. Nacional   | 24          |
| 3.1.3. Local  | 30          |
| 3.2. Bases teóricas de la investigación                         | 32          |
| 3.3. Marco conceptual   | 57          |
| <b>IV. METODOLOGÍA</b>  | <b>64</b>   |
| 3.1. Diseño de la investigación                                 | 64          |
| 3.2. Población y muestra  | 64          |
| 3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores | 65          |
| 3.4. Técnica e instrumentos                                     | 68          |

|  |     |
|--|-----|
| 3.5. Matriz de consistencia                  | 69  |
| <b>V. RESULTADO</b>                          | 70  |
| 4.1. Resultados                              | 70  |
| 4.2. Análisis de resultados                  | 90  |
| <b>VI. DISCUSION</b>                         | 91  |
| <b>VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>   | 93  |
| 7.1. Conclusiones                            | 93  |
| 7.2. Recomendaciones                         | 94  |
| Referencias bibliográficas                   | 96  |
| <b>ANEXOS</b>                                | 102 |
| - Carátula                                   | 103 |
| - Artículo científico (Resumen y Abstract)   | 104 |
| - Matriz de Consistencia                     | 124 |
| - Declaración Jurada del Artículo Científico | 125 |
| - Instrumentos de Recolección (encuestas)    | 126 |
| - Tablas de Fiabilidad                       | 128 |

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

|                        | Pág. |
|------------------------|------|
| Cuadro y Gráfico N° 01 | 70   |
| Cuadro y Gráfico N° 02 | 71   |
| Cuadro y Gráfico N° 03 | 72   |
| Cuadro y Gráfico N° 04 | 73   |
| Cuadro y Gráfico N° 05 | 74   |
| Cuadro y Gráfico N° 06 | 75   |
| Cuadro y Gráfico N° 07 | 76   |
| Cuadro y Gráfico N° 08 | 77   |
| Cuadro y Gráfico N° 09 | 78   |
| Cuadro y Gráfico N° 10 | 79   |
| Cuadro y Gráfico N° 11 | 80   |
| Cuadro y Gráfico N° 12 | 81   |
| Cuadro y Gráfico N° 13 | 82   |
| Cuadro y Gráfico N° 14 | 83   |
| Cuadro y Gráfico N° 15 | 84   |
| Cuadro y Gráfico N° 16 | 85   |
| Cuadro y Gráfico N° 17 | 86   |
| Cuadro y Gráfico N° 18 | 87   |
| Cuadro y Gráfico N° 19 | 88   |
| Cuadro y Gráfico N° 20 | 89   |

## **I. INTRODUCCIÓN**

El financiamiento para la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas a nivel mundial todas ejecutan sus actividades buscando utilizar y explotar de manera eficiente y eficaz todos los distintos recursos que intervienen en sus operaciones y actividades comerciales.

Según Barra, García, Hernández, Margarito y Ponce (2013) sostuvo que el sistema financiero internacional es el conjunto de instituciones públicas y privadas que proporcionan los medios de financiación a la economía internacional para el desarrollo de sus actividades. Estas instituciones realizan una función de intermediación entre las unidades de ahorro y las de gasto, movilizandolos recursos de las primeras hacia las segundas con el fin de lograr una más eficiente utilización de los recursos.

Se mencionan que las Instituciones Públicas: Bancos Centrales, Organizaciones Supranacionales, Ministerios de Economía, etc. Instituciones Privadas: Bancos y Cajas, Grandes Superficies, Compañías de Seguros, Grandes Constructoras. Como toda actividad comercial, el comercio internacional necesita de un buen sistema de financiamiento. Aparte de los tradicionales créditos comerciales que otorga el sistema financiero internacional privado, el sistema económico internacional surgido a partir del año 1945, cuando finaliza la guerra, se apoya básicamente en tres instituciones: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y el Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT).

Concluye Barra, García, Hernández, Margarito y Ponce, como se sabe en la actualidad la Crisis Económica afecta a Países que quizá años atrás se pensaba no pasarían por esta situación, como lo vemos con Grecia y España, es difícil tratar de establecer un razonamiento lógico de si las organizaciones que conforman el Sistema

Internacional Financiero han sido lo suficientemente efectivas, como para decir que han contribuido al desarrollo de los países en los cuales están desarrollando sus actividades desde hace tiempo, sería una falta de responsabilidad, hay que considerar según el trabajo realizado, que estas organizaciones se han fortalecido a través del tiempo, gracias a las oportunidades que han dado lugar en muchos países del mundo.

Ahí mismo termina diciendo que las organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo de una u otra manera han contribuido a fortalecer el bienestar social, cultural, político y económico de los países en vías de desarrollo y los desarrollados. Como ejemplo al país de México, el cual en la actualidad se encuentra con una economía sólida y estable, con periodos económicos no inflacionarios, aunque en algún momento necesito financiamiento de fuentes externas, hoy lo catalogan como un país en desarrollo y uno de los más fuertes de América Latina.

Por su parte las Naciones Unidas (2017) Según los datos del International Council for Small Business (ICSB), manifiesta que los que pertenezcan al sector formal o informal de la economía, representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, también conocidas como pymes, tienden a emplear a una gran proporción de trabajadores pertenecientes a los sectores más vulnerables de la sociedad, como mujeres, jóvenes y personas de hogares desfavorecidos. En muchas zonas rurales, son casi la única fuente de empleo. A pesar de crear empleo, las microempresas y pymes hacen frente a muchas dificultades en su funcionamiento diario y crecimiento.

Continuando con Naciones Unidas, menciono que para el acceso a financiación es uno de los obstáculos principales que afectan de manera desproporcionada a estos pequeños negocios. Según el Banco Mundial, entre 200 y 245 millones de empresas, formales e informales, no tienen acceso a los préstamos o descubiertos bancarios que necesitan, o disponen de financiación, pero aun así el acceso es complicado. De ellas, más del 90 por ciento son microempresas. También sostuvieron que las dificultades financieras son aún mayores para las empresas informales, que suelen ser de menor tamaño y, aunque menos productivas que las formales, contribuyen en gran medida a la actividad económica y el empleo. Se calcula que un 74 por ciento de las microempresas de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía. En el caso de los países en desarrollo, la cifra asciende al 77 por ciento. Los negocios informales se apoyan en financiación informal, que si bien facilita el acceso a fondos, enlentece el crecimiento y aumenta la ilegalidad de la compañía.

Finalmente Naciones Unidas concluye que un sector financiero desarrollado contribuye a movilizar y redistribuir los recursos, así como a gestionar el riesgo, lo que favorece el crecimiento del sector privado. La financiación fomenta el crecimiento económico, que a su vez genera empleo. Este reto brinda a legisladores y empresarios la oportunidad de tomar medidas para alentar la formalización, la participación y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medias empresas en los mercados internacionales, regionales y nacionales, en particular mediante el acceso de todos a la creación de capacidad y los servicios financieros, como la micro financiación y el crédito asequibles.

Por otro lado Daza (2016), sostuvo que los países emergentes en los últimos años están obteniendo tasas de crecimiento muy superiores a la de los países desarrollados, y ocupan los primeros puestos a nivel mundial. Estos países, y en

particular Brasil, están presentando grandes oportunidades de negocio, al ofrecer altas tasas de rentabilidad y crecimiento empresarial que los países desarrollados no ofrecen. De este modo, los resultados muestran la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento, coincidiendo así con las teorías evolutivas del crecimiento empresarial, que proponen que las empresas más rentables son las que más crecen, debido a su capacidad para generar beneficios. Así mismo, la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento muestra un punto de inflexión, encontrándose una relación cuadrática en forma de U invertida, de acuerdo con las teorías clásicas, donde se maximiza el valor de la empresa.

Siguiendo con Daza, se muestra que la independencia de la rentabilidad respecto del crecimiento, en contra de las teorías clásicas que defienden que las empresas que más crecen pueden aprovechar las ventajas competitivas propias de las empresas de mayor tamaño para incrementar sus tasas de rentabilidad. De este modo, al tratarse de una muestra de grandes empresas, los resultados obtenidos se diferencian de los obtenidos para los países como Francia, Italia y Corea del Sur. Por tanto, se concluye que en Brasil, las empresas de menor tamaño analizadas, se caracteriza por tener un contexto propicio para la inversión y el crecimiento, hecho que incentiva la reversión de los beneficios obtenidos y la permanencia de las inversiones extranjeras que favorecen la competencia y la mejora de la calidad.

A nivel nacional el financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. Es evidente que los micros y pequeñas empresas, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras empresas todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía



globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Por su parte Electro Ucayali (2017) manifestó en su planeamiento Estratégico 2013 -2017 que la economía del Perú en los últimos años viene mostrando una clara tendencia creciente y este crecimiento continuará sostenido principalmente por la demanda interna en un entorno de disciplina fiscal y mantenimiento de los indicadores macroeconómicos positivos al igual que la inversión pública y privada. Este crecimiento se está dando tanto a nivel país y a nivel de las diferentes regiones, en la región oriente tendrá un crecimiento del orden de 3 a 4.5% en el periodo 2012-2016, el crecimiento de la región Ucayali ha sido del orden de 5.3%, un punto por debajo del crecimiento a nivel nacional. El principal sector que ha crecido en Ucayali ha sido el sector construcción, con un 13% de crecimiento en el mismo periodo, crecimiento superior a lo registrado a nivel del Perú.

Por otro lado recalco que el área de concesión de Electro Ucayali otorgada para el desarrollo de actividades, la distribución de energía eléctrica comprende las regiones de Pucallpa, Campo Verde, Atalaya, Aguaytía y que las principal actividad económica de la región Ucayali, es el comercio, lo cual representa el 19.5% del valor agregado bruto, en segundo lugar se encuentra la Agricultura, Caza y Silvicultura, con un 16.2%, en tercera posición se encuentra la Manufactura con un 13.1%.

En cambio para el rubro de comercialización de autopartes de vehículos el comercio automotriz, la Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016), manifestó que el comercio automotriz (-9,32%) disminuyó por la menor venta de vehículos automotores y motocicletas y de sus partes piezas y accesorios. Sin embargo, creció el servicio de mantenimiento y reparación de vehículos automotores.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, donde se aplicará a los representantes y gerentes y/o administradores de las microempresas, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **2.1 Planeamiento de problema**

#### **2.1.1 Caracterización del problema**

Neo Polis (s/f) expreso en su blog que el sector micro empresarial en sí, no es un problema, en absoluto, muy por el contrario, la experiencia internacional, en países como Italia, Francia o Dinamarca donde el estado y el sector privado se han preocupado especialmente de este sector, apoyando no solo a través de la entrega de microcréditos sino también en el fortalecimiento de las redes de apoyo y distribución de los productos de estas microempresas. de lo anterior se desprende entonces, que el problema real son las condiciones y las oportunidades desiguales en las cuales estas empresas compiten en relación con las pequeñas, medianas y grandes

empresas, hasta las políticas reglamentarias de las entidades financieras que definen el marco para las operaciones comerciales representan grandes obstáculos al desarrollo de este sector, y las microempresas que logran acceder al sistema financiero deben asumir altísimas tasas de interés, por ser según estas entidades, operaciones de alto riesgo, aunque lo contrario haya sido comprobado.

De modo similar Tello. (2014), mencionó que unos de los grandes problemas que obstaculizan el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa es el financiamiento para incrementar su productividad. Todas las microempresas con este mismo problema no poseen un activo que respalde sus créditos. Muy a pesar de que la Ley MYPE menciona que el Estado implementará fondos experimentales para implementar los mecanismos de sociedad de garantías recíprocas, lo que va a permitir que las MYPE reciban garantías de estas sociedades que les permitan acceder a financiamiento, a la fecha no existe la implementación de estos fondos. Consideramos que es una ayuda más para el microempresario, pero que no resolverá el problema del financiamiento. Por ello, se hace necesario crear un banco estatal especializado en micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de fomentar el desarrollo de país mediante el apoyo a la actividad industrial. Todos los países desarrollados cuentan con una banca estatal.

Por otro lado López (2008), sostuvo que México el entorno financiero de las empresas es un factor determinante para lograr el éxito de una organización, sobre todo en la micro y pequeña empresa donde su limitación financiera les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera más eficiente para lograr sobrevivir, mantenerse y, en última instancia,

generar utilidades. El entorno en el que se desarrollan actualmente las empresas es tan complejo y dinámico que requiere de un alto nivel de adaptación de las organizaciones si quieren ser competitivas. Una de las funciones empresariales que ha recobrado importancia es la administración de los recursos financieros debido a la necesidad de utilizar con mayor eficiencia los recursos que poseen las empresas. En este sentido, existen tres decisiones fundamentales que cualquier organización debe considerar como necesarias sin importar su tamaño: decisiones de capital de trabajo, decisiones de inversión y decisiones de financiamiento.

Asimismo López menciona que existen diversos factores sobre los que el empresario tiene gran injerencia para atenuar y evitar los efectos negativos de las dificultades financieras. Para la constitución de las organizaciones el empresario debe contar con respaldo económico suficiente para sostener las operaciones de la organización mientras se logra el punto de equilibrio, ya que de otra forma sus posibilidades de desarrollo disminuyen por la falta de capital. Sin importar el tamaño de la organización, el empresario debe comenzar a generar información contable financiera que le permita cumplir con requisitos de financiamiento bancario para en el futuro tener capacidad de adquirir préstamos bancarios.

Es más López suscribió que Cuando se desarrolla información financiera también se está en posibilidad de analizar las necesidades de inversión considerando costo-rendimiento, determinar la estructura óptima de capital, fijar la política de dividendos y la estrategia de financiamiento a seguir, principalmente. Así mismo es necesario que se apliquen técnicas de

administración del efectivo, se establezcan políticas de crédito y políticas de inventarios, a través del análisis del ciclo operativo de la organización.

Sin embargo López culmina manifestando que a través de estas acciones como el empresario tendrá mayor capacidad de enfrentar adecuadamente las dificultades financieras que se le presenten ya que a pesar del manejo eficiente de los recursos, existen factores externos no controlables por el empresario que influyen directamente en las finanzas de las organizaciones, como son las condiciones macroeconómicas del país, las tasas de interés de las instituciones financieras, el entorno internacional, debilidad del mercado interno, alza de precios, inflación, tipo de cambio, entre otros.

Torres (2010) cita al profesor principal de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) Nemesio Espinoza, donde sostuvo que las pequeñas y microempresas en el Perú, no obstante sus innegables contribuciones al desarrollo nacional, aún afrontan problemas e inclusive, restadas de importancia. Las pequeñas y microempresas en el Perú “Pese a que las pyme constituyen el sector empresarial inmensamente mayoritario en el Perú con capacidades demostradas para generar empleo, uno de los principales problemas del país y para contribuir a la generación de la riqueza nacional, no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollarlas en el Perú”, precisó.

A propósito Espinoza entonces recalco que las pyme no tienen capital no porque no haya, sino porque no pueden hacer uso del dinero o de capitales. “La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el

alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo.”

Por otro lado Wikipedia la enciclopedia libre (2017), describió a Pucallpa “Tierra colorada” como la ciudad de la parte centro-oriental del Perú, capital del departamento de Ucayali y de la provincia de Coronel Portillo. Se sitúa en el llano amazónico, a la margen izquierda del río Ucayali. Esta ciudad es categorizada como la única urbe en Ucayali siendo el mayor centro poblado del departamento Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática es la décima ciudad más poblada del Perú.

Ahí mismo Wikipedia sostiene que la economía en Pucallpa se basa en el comercio, la industria maderera y el turismo. Los hombres se dedican mayoritariamente a la industria maderera, la venta de abarrotes y al mototaxismo, mientras que mayoritariamente las mujeres se dedican a la venta de abarrotes, frutas y comida. La industria forestal es además la mayor fuente de empleo más del doble del promedio nacional. Sin embargo, el transporte es uno de las vulnerabilidades más comunes en departamento, donde se teme a originar crisis económicas incluyendo sobrealzas de precios. En estos negocios del 2010, se demostraron que ninguno contribuye a pagar impuestos (de Sunat a un 80 %), siendo una ciudad con pocos contribuyentes intervenidos.

En el ámbito local siguiendo con Wikipedia también describe al Distrito de Callería como uno de los siete distritos que conforman la

provincia de Coronel Portillo en el departamento de Ucayali. Limita al norte con el departamento de Loreto, al este con el Brasil, al sur con el distrito de Masisea y al oeste con el distrito de Campo verde, el distrito de Nueva Requena, el distrito de Yarinacocha y el distrito de Manantay.

Al nivel del ámbito del estudio se desconocen las principales características de las principales del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro pequeñas como están sobrellevando hoy en día. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

### **2.1.2 Enunciado del problema**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017?

## **2.2 Objetivos de la investigación:**

### **2.2.1 Objetivo general**

- Determinar las principales características (relación) del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

### **2.2.2 Objetivos específicos**

- Describir las principales características de las microempresas del ámbito de estudio.
- Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.

- Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.

### **2.3 Justificación de la investigación:**

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores de comercio del distrito de Callería de otros ámbitos de la región y del país.

Las microempresas en nuestra región tienen la necesidad de subsistir en esta sociedad tan competitiva, ya que a través de estas el país tiene ingresos considerables económicamente hablando, por lo que se deben reducir los riesgos de pérdida en todos los aspectos. Por lo que la investigación contribuirá al desarrollo de las Ciencias Sociales, puesto que incorpora nuevas experiencias para la utilización de las bases teóricas y planteamientos atinentes para determinar las causas que influyen negativamente en el crecimiento y desarrollo socioeconómico de la micro y pequeña empresa en el distrito de Callería, finalmente, la investigación fue reflejada en los resultados de la metodología propuesta.

Por último, se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.



### III. MARCO TEORICO Y COCEPTUAL

#### 3.1. Antecedentes:

##### 3.1.1. Antecedentes Internacionales.

Maeztu, I. (2008), En su tesis “*Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme*” cuyo objetivo fue explorar la aplicabilidad de modelos generales de recursos humanos a la realidad de las pequeñas y medianas empresas; el crecimiento y creación de empleo de las Pymes en la Unión Europea (UE). De hecho, cuenta con 23 millones de pyme que representan un 99% del total de las empresas y aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales, como el textil. De ahí que se pueda considerar a las pymes europeas como fuente fundamental de crecimiento, de empleo, de competencias empresariales, de innovación y de cohesión económica y social, de manera que se hace necesario liberar el potencial de las pymes mejorando su entorno y promoviendo el espíritu empresarial.

Comisión (citado por Maeztu, 2008), sustenta que el nuevo paradigma empresarial reclama industrias de menor tamaño que respondan con rapidez a los requerimientos del mercado. Esas estructuras organizativas tienen tres características fundamentales: la flexibilidad, la competitividad y la adaptación al cambio. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas son una referencia en cuanto a capacidad de anticipación y respuesta a los retos del entorno (Comisión, 1997). Sin embargo, la mayoría de las investigaciones se centran en el estudio de la gran empresa, de manera que aquellas que cuentan con un

menor tamaño quedan relegadas a un segundo plano; a pesar de que éstas se constituyen como el elemento clave del desarrollo económico y social.

### **3.1.2. Antecedentes Nacionales.**

Agreda (2016), en su tesis titulado “*El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel Eirl De Chimbote, 2013*”. Nos señala que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso.

Agreda Concluye, que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles

de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Vargas (2016) en su tesis titulado “*Caracterización De Competitividad Y Rentabilidad De Las Mype Rubro Autoboutique De La Provincia De Talara, Año 2016*” sostuvo que las ventajas competitivas de las MYPE, según la percepción de los clientes se basa en contar con personal calificado, poseer recursos materiales y poseer tecnología necesaria para la atención; asimismo en su mayoría consideran que se cuenta con calidad del producto y los servicios ofrecidos, por ello los representantes deben continuar dando énfasis a la atención al cliente. Se les debe brindar orientación o capacitación a los trabajadores para mejorar en la actitud de servicio al cliente.

Vargas, determina que las estrategias competitivas desde la perspectiva de los clientes son los precios, están acorde con la calidad de los productos y servicios, también se considera la capacidad de respuesta de atención siendo oportuna y que satisface las necesidades de los clientes, manteniendo el nivel de precios de sus productos y el conocimiento sobre el desempeño de su competencia.

Todavía cabe señalar que se identificó que en su mayoría las MYPE en la provincia de Talara utilizan herramientas financieras para evaluar la rentabilidad siendo la principal los registros contables, por esto los representantes cuentan con diferentes herramientas de medición sobre su gestión financiera, como son los ratios de liquidez, rentabilidad;

y asimismo pedir evaluaciones a su contador externo para una mejor toma de decisiones.

En consecuencia, Vargas, concluye que se identificó que la rentabilidad en la línea de productos de las rubro auto boutique de la provincia de Talara se establecen en un margen entre el 5 al 15%; y depende básicamente al tipo de producto. Además, se establece que la mayoría considera que sus ganancias son mayores, de igual manera están de acuerdo en sus ventas han aumentado en los últimos años, lo cual se sugiere acceder a mas cursos sobre gestión financiera, para poder evaluar su rentabilidad y además poder interpretar mejor los resultados contables, de esta manera tomar mejores decisiones en su gestión empresarial diaria, usando estrategias o planes que le permitan lograr el éxito.

Desde otro punto de vista Tello (2014) en su tesis titulado *“Financiamiento Del Capital De Trabajo Para Contribuir Al Crecimiento Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresas Comerciales En El Distrito De Pacasmayo”*. Sostuvo que unos de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Tello, por concernientes entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran

el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Por otro lado, existe un tercio de informalidad entre las Mypes del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.

De manera, Tello concluye que entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Mientras tanto Flores (2016) en su tesis titulado “*Caracterización De Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes En El Sector Comercio Rubro Empresas De Transportes Terrestres De La Provincia De Mariscal Cáceres Período 2016*”. Que Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 45% se dedican al negocio por hace más de 3 años respectivamente. El 67% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33% Tienen de 6 a 10 trabajadores. De las MYPES encuestadas el 60% se formaron con la

finalidad de obtener ganancia y el 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia.

Flores, sobre los empresarios, al mismo modo un 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 45% Oscilan entre 45 a 64 años de edad y el 45% entre 30 a 44 años. El 67% son de sexo masculino, y el 33% son femenino. El 45% tiene estudios universitarios, el 22% secundaria completa y el 22% Primaria y sin instrucción un 11%.

Ahí mismo un 89% de los empresarios encuestados recibieron créditos, y el 11% no recibieron créditos. El 89% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito; siendo el 56% Del Sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 44% de la caja Trujillo. El 11% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 45% en capital de trabajo. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Termina Flores que el 78% de las MYPES manifestaron que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa y el 22% manifestaron que no ha mejorado su rentabilidad. El 78% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación mejoro y el 22% no mejoro la capacitación.

En cambio Aguilar (2016) en su tesis titulado “*Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta De Accesorios Y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016*”. Sostuvo que Las principales características de los dueños o representantes legales de las

micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: El (91.67%) son adultos y más de  $2/3$  (75%) son del sexo masculino, la mitad (50%) tienen secundaria completa, la mayoría (91.67%) son convivientes y menos de  $1/3$  (25%) son vendedores. Se concluye que dado a que el 91.67% son del sexo masculino, predomina éste sexo debido a que el sector y rubro estudiado lo amerita para desempeñarse con eficiencia y eficacia en dicho rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares.

Que las principales características de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: el (91.67%) se dedican a la compra /venta de accesorios y autopartes vehiculares de 4 a 11 años por lo tanto estas empresas tienen una antigüedad suficiente para asegurar su permanencia en el mercado. Asimismo, la totalidad de las Mypes encuestadas el (100%) son formales lo que les permite tener mayores facilidades para la obtención de créditos; finalmente, la mayoría (91.67%) se formaron para obtener ganancias y la mitad (50%) tienen dos trabajadores permanentes.

Para terminar con Aguilar que las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: alrededor  $2/3$  (66.67%) financian su actividad comercial con recursos de terceros y el (100%) de estas recurren a las entidades bancarias; el (87%) recibieron sus créditos en los montos solicitados, menos de  $2/3$ (62.5%) recibieron un monto promedio entre 6,000 y 10,000; la mayoría (87.5%) su crédito fue a largo plazo; finalmente, la mayoría (87%) lo invirtieron en capital de trabajo, lo que les permitió

complementar sus recursos propios y tener una planificación óptima de sus recursos económicos.

Sin embargo, Torres (2015) en su tesis titulado “*Caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: Repuestos Merino E.I.R.l de la ciudad de Piura, en el año 2014*”. Sostienen que en la región Piura participan entidades bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas constituyendo un sector dinámico y competitivo , lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de Los empresarios de las Mypes , es por ello que las Mypes en el Perú cuentan con un capital propio pero este representa un menor porcentaje para financiar sus actividades económicas y requieren de un financiamiento de terceros, acuden a las entidades financieras para satisfacer sus necesidades de capital siendo en su mayoría las más solicitadas las entidades bancarias (77%) por ofrecer créditos con tasas de interés más cómodas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias .

Torres, así mismo si bien son cierto las entidades bancarias se han colocado entre las principales instituciones financieras debido a que han aprendido a convivir con la aun presente falta de cultura financiera para cumplimiento de pagos de créditos por parte de un porcentaje de las Mypes en nuestro país. Las entidades bancarias incentivan a la formalidad puesto que esta va de la mano con el financiamiento , es por ello que los bancos solicitan documentación que respalde la solidez y



formalidad de dichas Mypes y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura tiene como propósito mantener todo su documentación en orden y realizar sus actividades siempre de manera formal cumpliendo con todas sus obligaciones para así poder trabajar con las entidades financieras y estas le otorguen créditos a tasas de interés relativamente cómodas. Las tasas de interés que cobran los bancos suelen llegar hasta un 40 % coincidiendo con la tasa que paga La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014.

Torres, nos dice que en relación al destino del crédito financiero, Las entidades bancarias en una fuerte competencia con otras entidades no bancarias que ofrecen financiamiento a las microempresas , toman como estrategia brindar una cultura a sus cliente acerca de cómo utilizar de manera correcta el crédito y así lograr un crecimiento económico y por supuesto un cumplimiento del pago de su crédito , mediante encuestas realizadas en investigaciones anteriores se llegó a la conclusión de que el 66.7% de las microempresas en el Perú respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros .

Finalmente concluye Torres que el crédito obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 así mismo en los resultados arrojados en investigaciones anteriores realizadas en el sector

microempresas comerciales del Perú se concluyó que el 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10% .

### **3.1.3. Antecedentes Regionales y Locales.**

López (2016). En su tesis de grado *“Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015”* concluye que en el distrito de Callería con respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino; además, solo el 25% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 15% secundaria incompleta.

Agrega López con respecto a las características de las MYPE: el 100% se dedica al rubro abarrotes hace más de 3 años, el 74% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 74% tiene un trabajador eventual.

Finaliza López con respecto al financiamiento: el 60% de las Mypes encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 40% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mypes

que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto, no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

Por su parte Cárdenas (2016) en su tesis de grado *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016”*, obteniéndose los siguientes resultados: El 55% de las empresas encuestadas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de mantenimiento; el 100% tienen entre 10 a 15 años como empresas formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% se dedican a desarrollar actividades relacionadas con el rubro de mantenimiento de camiones y el 90% obtienen un crédito por medio de terceros en otras palabras de entidades financieras en el año 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas con el capital de trabajo y el financiamiento obtenido ha sido invertido en esta. Finalmente, se ha comprobado que existe relación significativa entre la caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresa del sector comercio y el rubro de mantenimiento de camiones en el distrito de Callería 2016.

### **3.2. Bases teóricas de la investigación**

#### **3.2.1 Teoría del financiamiento**

Domínguez Y Créstelo (2009) en sus investigaciones que se han realizado sobre la estructura de financiamiento, que definen teorías y métodos sobre esta temática tan controvertida, comenzando por los estudios de Modigliani y Miller y los tradicionales, hasta las teorías

actuales, sobresaliendo la teoría de la selección Jerárquica, pero todas coinciden en que existen factores claves que intervienen entre ellos.

### **Definición de Estructura de Financiamiento.**

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido cita a (Aguirre, 1992) que define la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo.

Cuando se inicia en una empresa el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Generalmente el modelo o concepto de lo que será la empresa no está claramente establecido. En estos casos las inversiones son más pequeñas. El capital necesario para comenzar

una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro, se llama capital de semilla.

Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Domínguez Y Créstelo en su presente investigación, se consideran válidas estas definiciones, por lo que se definirá la Estructura de Financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa.

### **Tipos de Financiamiento.**

Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

- Según su nivel de exigibilidad.
- Según su procedencia.

Se muestran estas fuentes de financiamiento teniendo en cuenta las clasificaciones anteriores.

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

### **Fuente de Financiamiento a Corto Plazo**

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

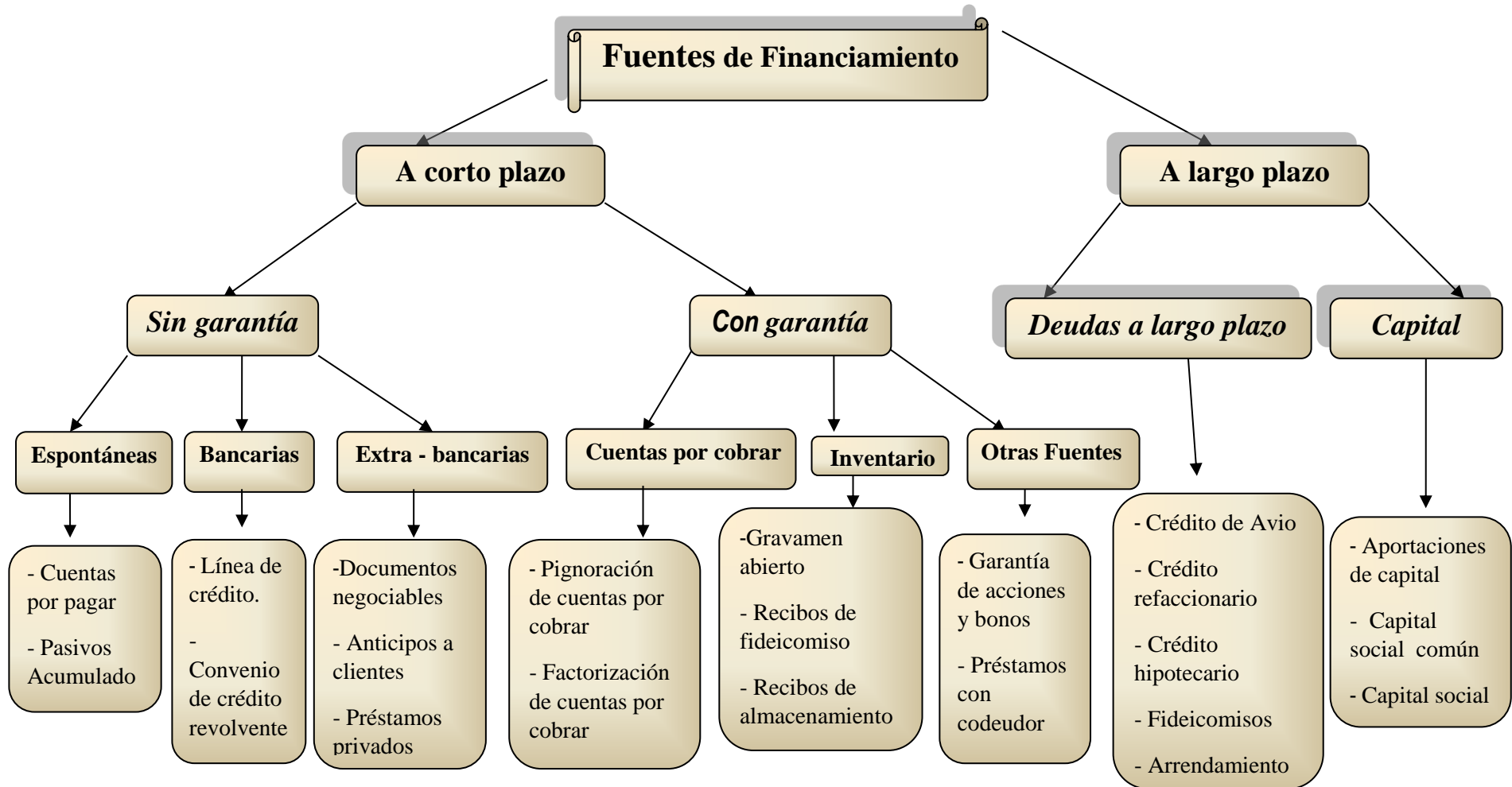
Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

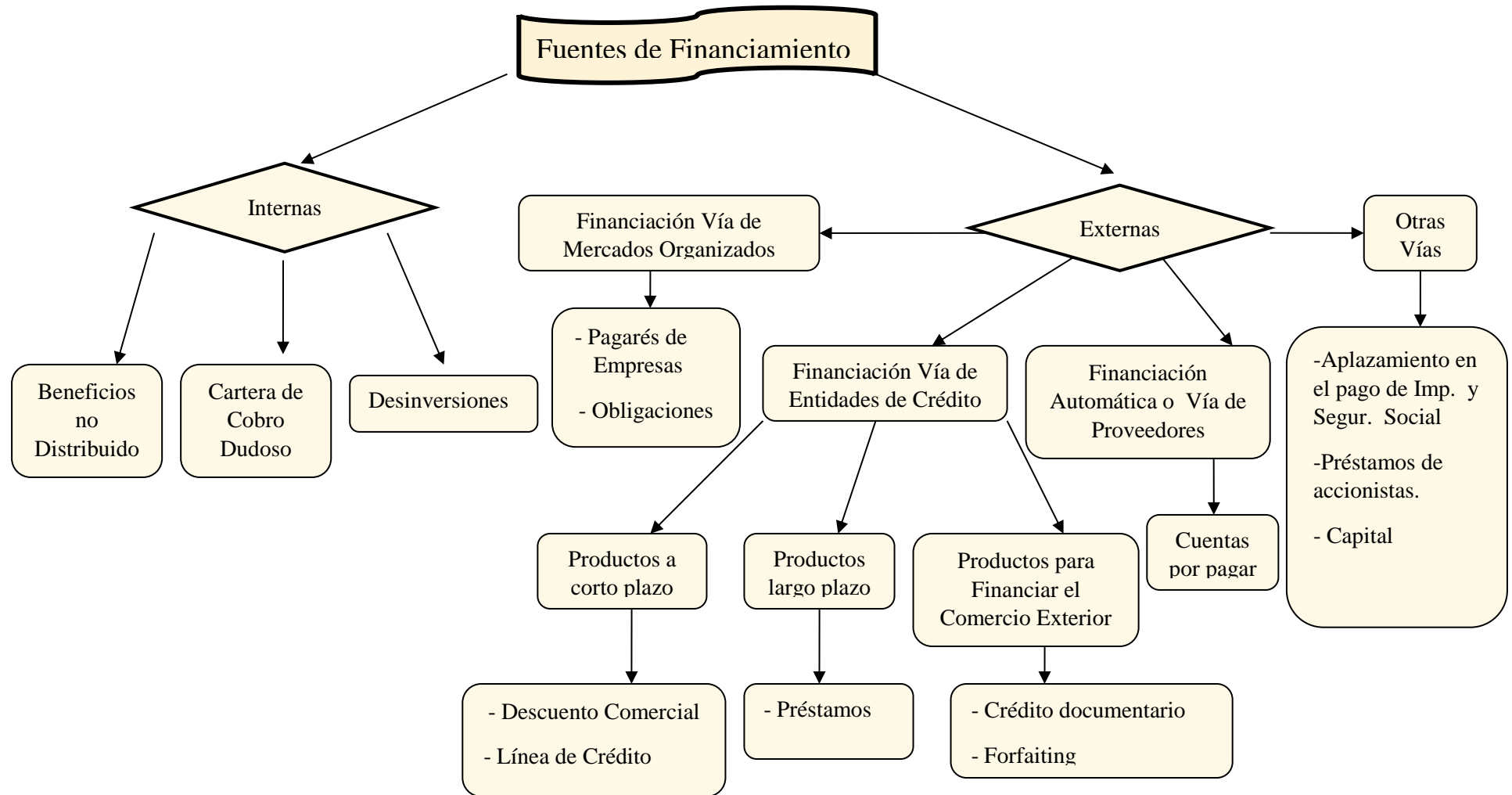
**Figura 1: Tipos de Fuentes de Financiamiento según su exigibilidad**



**Fuente:** Domínguez Y Créstelo (2009) Recopilado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>



**Figura 2: Tipos de Fuentes de Financiamiento según su procedencia.**



**Fuente:** Domínguez Y Créstelo (2009) Recopilado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Las Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas consisten en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos específicos como garantía

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

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

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

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

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

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

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

Las Fuentes de Financiamiento con garantías específicas consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

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

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

Una cantidad sustancial de créditos se encuentra garantizada por los inventarios de los negocios por lo que si una empresa presenta un riesgo de crédito relativamente bueno con la existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado. Sin embargo cuando una empresa representa un riesgo relativamente malo, la institución de préstamo puede insistir en la obtención de una garantía bajo la forma de un gravamen contra el inventario.

**Gravamen abierto:** Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el

prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

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

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

**Garantía de acciones y bonos:** Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.

Agrega Domínguez Y Créstelo manifiesta que se pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

**Préstamos con codeudor:** Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

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

### **Fuente de Financiamiento a Largo Plazo**

Las fuentes de financiamiento a largo plazo, tal como se observa en la figura 1, incluye las deudas a largo plazo y el capital.

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

A continuación se realiza una explicación de cada una de éstas fuentes de financiamiento a largo plazo que se muestra en el mapa de la fuente de financiamiento.

- **Crédito de Habilitación o Avio:** Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en

el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

- **Crédito Refaccionario:** Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.
- **Crédito Hipotecario:** Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.
- **Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

- **Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio. Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.
- **Arrendamiento Operativo:** Es un contrato contractual por medio del cual el arrendatario conviene en hacer pagos periódicos al arrendador durante 5 años o menos por los servicios de un activo. Generalmente tales arrendamientos son cancelables a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción predeterminada por la cancelación. Los contratos de arrendamiento operativo a mediano y largo plazo, aun cuando no aparecen reflejados en los balances de la empresa ni como activos, ni como pasivos, pueden ser considerados como fuentes alternativas de financiamiento, por la siguiente razón: si la empresa



no arrienda esos activos, debe comprarlos y financiarlos para cumplir sus operaciones de negocio.

En el arrendamiento operativo el arrendador mantiene la propiedad del activo, y la empresa arrendataria simplemente lo utiliza y realiza el pago de los alquileres correspondientes; no se registra la utilización de estos bienes como activos propios, ni el compromiso con el arrendador como una deuda.

Continuando con Domínguez Y Créstelo, cita a (Giovanny E. Gómez, 2004), se define como capital toda aquella cantidad de dinero o riquezas de la que dispone una persona o entidad, es el medio financiero de conseguir un medio de producción.

Capital es el inventario de todas las existencias o bienes de valor económico en poder de una persona física o moral. Comprende todos los bienes que sean tanto de consumo, como de producción.

En términos estrictamente contables, el capital es la diferencia entre activo y pasivo, es la porción que pertenece realmente a los propietarios de una compañía.

Ahí mismo cita a (Paul A. Samuelson, 2001), plantea una nueva concepción del capital, la cual consiste en que los dos factores originarios de la producción en una empresa son la tierra y el trabajo, pero hay que añadir una nueva categoría que enmarca el nuevo sistema productivo global, los bienes de capital que son producidos por el sistema económico y empleándolos en la producción de bienes de consumo u otros de producción, y de servicios. Estos bienes de capital pueden ser de corto o largo plazo ya que pueden arrendarse o enajenarse

en el mercado, al igual que la tierra y el trabajo a cambio de un pago proporcional al tiempo y al servicio que se preste.

El capital incluye los fondos que posee una empresa el cual se puede dividir en los que son aportados por los socios y los que se obtienen de los préstamos de terceros, teniendo en cuenta que los primeros siempre estarán relacionados con la cantidad de tiempo en que los recursos están en poder de la entidad, sobre los ingresos y activos empresariales, mientras permanezca en funcionamiento y la participación en la toma de decisiones. Dentro de la clasificación se consideran:

- **Aportaciones de capital:** Consiste en todos los fondos a largo plazo que suministran los dueños a la empresa. Este tiene tres fuentes principales de obtención de recursos: las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una con un costo diferente y asociado con cada una de ellas.
- **Capital social común:** Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.
- **Capital social preferente:** Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones

de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

### **Principales objetivos de la Estructura de Financiamiento**

La función social de las empresas cubanas es proveer de recursos financieros y económicos al Estado, por lo que su disponibilidad económica y financiera debe responder a estos requerimientos. Por tal motivo, estas no sólo deben determinar aquella estructura que le genere una mayor utilidad por peso de capital propio invertido, sino también deben determinar aquella que le genere el mayor flujo de efectivo por peso de patrimonio aportado. El objetivo principal del administrador financiero en cuanto a la estructura de financiamiento es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración.

Es por ello Domínguez Y Créstelo, cita a (José de la Cruz Fleitas) que según el objetivo fundamental del análisis de una estructura de financiamiento está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa. El uso de esta alternativa generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

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

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

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

### **Política de Financiamiento**

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización aunque esto les conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal.

Existe otro grupo de directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque esto conlleve a un elevado nivel

de riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Ahora bien, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica.

### **Políticas alternativas de financiamiento para el activo corriente (Nivel del Pasivo Circulante)**

A continuación se estudiará el nivel del pasivo circulante, suponiendo que las inversiones en activo circulante se encuentran en un nivel óptimo, por lo que se tendrá en cuenta un modelo ideal de financiamiento del activo circulante y diferentes estrategias de financiamiento de activo circulante. En el modelo ideal, el activo corriente está siempre financiado por el pasivo corriente y el activo fijo, por el pasivo a largo plazo y el capital aportado por los dueños, por lo que el capital de trabajo neto es igual a cero, definiéndose éste como la capacidad que tiene una empresa de cubrir las obligaciones a corto plazo con su inversión corriente. Este modelo puede ocurrir en la vida práctica, en el caso de una empresa comercial cuyos inventarios y cuentas por cobrar, se financien con deudas a corto plazo: crédito bancario a corto plazo y cuentas por pagar

En este modelo el activo fijo va creciendo a través del tiempo, siendo financiado por deudas a largo plazo y el capital aportado, tal como hemos señalado en párrafos anteriores, mientras que el activo corriente se mueve (siempre igual al pasivo corriente) desde un máximo en el

momento en que comienza la cosecha hasta cero, cuando termina la venta de la cosecha. En el mundo real una empresa tiende a incrementar sus ventas, por lo que requiere un financiamiento permanente en activo corriente, aunque lo esencial de este financiamiento esté en el pasivo a corto plazo, por lo que para consolidar esta afirmación es necesario llevar a cabo las distintas estrategias de financiamiento de los activos de la empresa.

El financiamiento a largo plazo cubre más del total de las necesidades de activos incluyendo los picos estacionales. La empresa tendrá exceso de efectivo disponible para ser invertido en valores a corto plazo fácilmente, por lo que mantendrá una política negociable, cuando esté fuera de los “picos” estacionales. Esta estrategia se considera una política flexible de financiamiento, porque implica una gran inversión en capital de trabajo neto y excesos crónicos de efectivo o de valores a corto plazo.

Cuando el financiamiento a largo plazo solo cubre una parte de las necesidades del total de los activos, la empresa deberá pedir dinero prestado a corto plazo (al banco o a otro acreedor) para cubrir su restrictivo déficit. Esta estrategia se considera una política restrictiva de financiamiento.

Tal como se ha expresado en los párrafos anteriores, en la política flexible de financiamiento, el financiamiento a largo plazo cubre la necesidad total de financiamiento de activos, ya que incluso financia los “picos” estacionales, mientras que en la política restrictiva no se utiliza el financiamiento a corto plazo para cubrir los “picos” y no hay

inversiones en valores negociables. Para decidir cuál estrategia de financiamiento es la mejor, hay que observar las características particulares de la empresa, cuya estrategia se está decidiendo, para lo cual deben tenerse en cuenta la consideración siguiente:

Reservas de efectivo: Una política de financiamiento flexible implica exceso de efectivo y poca solicitud de préstamos a corto plazo. Esta estrategia reduce la probabilidad de que la empresa sufra de angustia financiera, y que no tenga, por tanto, preocupación alguna en el pago de sus obligaciones a corto plazo, pero la inversión en efectivo y en valores negociables a corto plazo, tienen un valor actual neto (VAN) de cero en el mejor de los casos. Lo anterior se observa en la figura 3.

### **Estructura de Capital**

Domínguez Y Créstelo, cita a (Weston y Brigham, 1995) y definen: “La óptima estructura de capital es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por tanto maximiza el precio de la acción”.

En cambio (Miguel A. San Millán, 1998) plantea que no existe una estructura óptima de capital de la empresa, pero sí cabe estar de acuerdo en lo conveniente que resulta una estructura donde los capitales permanentes, ya sean capitales propios o deuda, predominen sobre la deuda a corto plazo.

La estructura de capital se refiere a todos los componentes de la sección de pasivo y capital de una firma. En las inversiones turísticas se refiere a la forma como se aplican las diferentes fuentes de

financiamiento a la inversión total de un proyecto. En consecuencia pueden distinguirse dos tipos fundamentales de fuentes fondos:

- Aporte de los socios propietarios del proyecto: Es el monto de los recursos financieros aportados por personas jurídicas y naturales que puedan ser promotores / propietarios del proyecto
- Créditos de instituciones financieras y emisión de obligaciones a largo plazo: La participación de crédito incluye las deudas en las que se ha incurrido por conceptos de préstamos bancarios, emisión de obligaciones (bonos) y cualquiera otra modalidad de crédito a plazos para cubrir parte de la inversión necesaria.

### **La Estructura de Financiamiento como determinante del costo de Capital.**

Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos

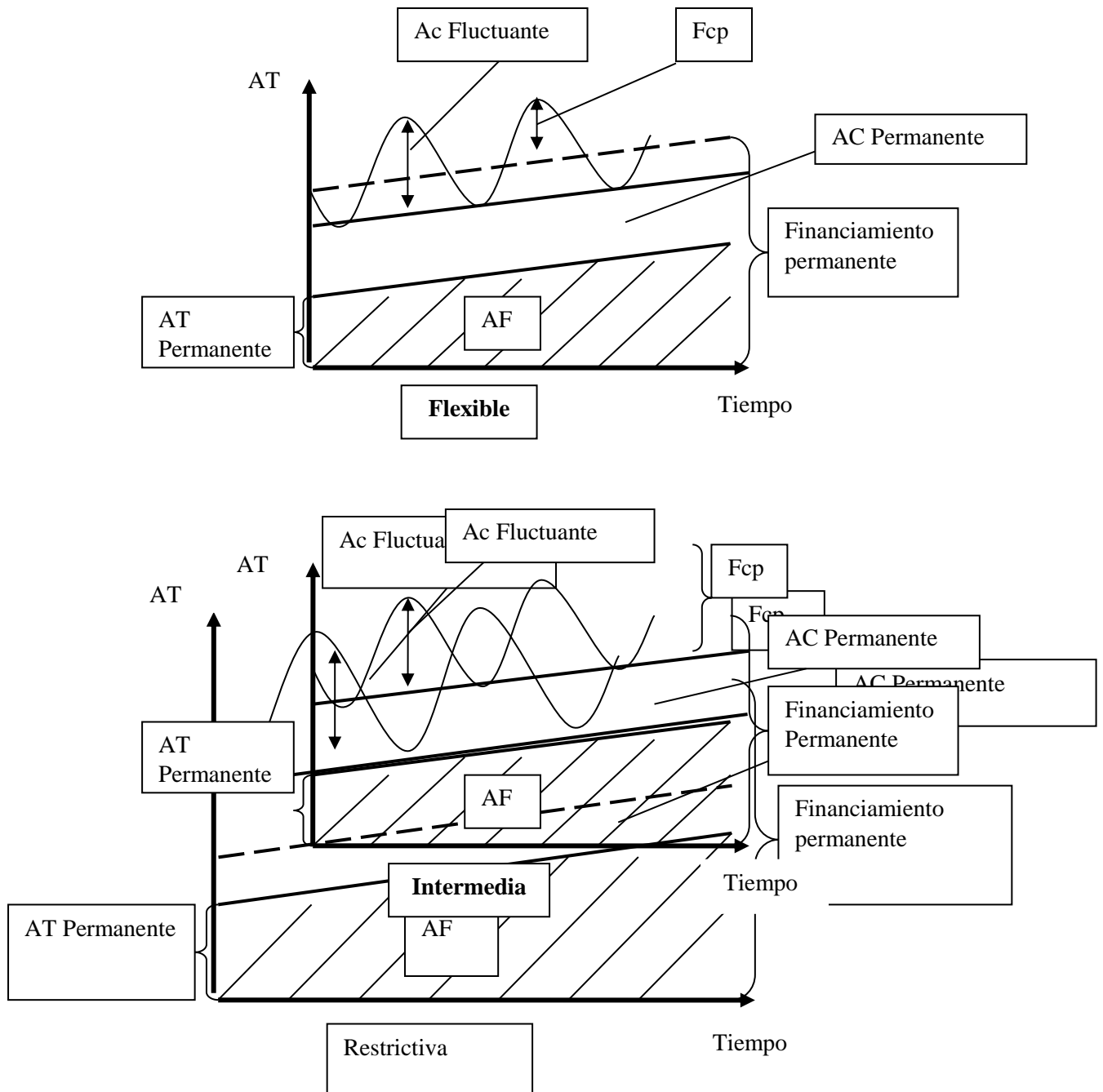
Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el apalancamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión. La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. Así, las firmas deberían considerar otros factores, tales como razones de



cobertura de intereses para poder arribar a una estructura de capital más objetiva

Según es citado (Giovanny E. Gómez, 2004) que el costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización.

**Figura 3: Política de Financiamiento a corto plazo**



El costo de capital es el costo que a la empresa le implica poseer activos y se calcula como el costo promedio ponderado de las diferentes fuentes de financiación de largo plazo que esta utiliza para financiar sus activos.

El costo de capital también se define como lo que le cuesta a la empresa cada peso que tiene invertido en activos; afirmación que supone

dos cosas: todos los activos tienen el mismo costo, y todos los activos son financiados con la misma proporción de pasivos y patrimonio.

El costo de financiarse con el crédito de los proveedores es el costo de oportunidad que implica no tener los descuentos por pronto pago que estos ofrecen.

El patrimonio es la fuente más costosa para la empresa. Dicho costo es implícito y está representado por el costo de oportunidad del propietario.

En el cálculo del costo de capital no se consideran los pasivos corrientes. Se calcula con base a la estructura de largo plazo o estructura de capital. Generalmente se calcula como un costo efectivo después de impuestos.

En el estudio del costo de capital se tiene como base las fuentes específicas de capital para buscar los insumos fundamentales para determinar el costo total de capital de la empresa, estas fuentes deben ser de largo plazo, ya que estas son las que otorgan un financiamiento permanente.

Los Factores implícitos fundamentales del costo de capital son: El grado de riesgo comercial y financiero, Las imposiciones tributarias e impuestos, La oferta y demanda por recursos de financiamiento.

### **3.2.2 Teoría de la rentabilidad**

Ccaccya (2015). Definió a la rentabilidad como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse

comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación.

Hay varias medidas posibles de la rentabilidad, pero todas tienen la siguiente forma general:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Recursos Económicos}}$$

De esta forma, ella representa una medida de eficiencia o productividad de los fondos comprometidos en el negocio, con el fin de garantizar el aumento de valor y su continuidad en el mercado. Esto significa que no interesa si se generan beneficios muy altos si para ello se tiene que emplear una considerable cantidad de recursos. Por tanto, una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtenerlos.

### **Tipo de rentabilidad**

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles:

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia

empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver qué tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación. Los ratios más utilizados en su medición relacionan cuatro variables de gestión muy importantes para el empresariado: ventas, activos, capital y resultados (utilidades) como se precisará posteriormente.

- **Rentabilidad financiera**

Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

- **Ratios de rentabilidad**

Los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas, activos e inversiones. Son

variados los indicadores de rentabilidad, entre los principales se presentan los siguientes:

- **Rentabilidad sobre la inversión (ROA)**

Este ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad} + \textit{Intereses}}{\textit{Activo total}}$$

Así, se interpreta como el rendimiento obtenido por la empresa por cada unidad invertida en su actividad, es decir, la tasa con la cual son remunerados los activos de la empresa. Si esta relación se hace mayor, significa que la empresa obtiene más rendimientos de las inversiones.

- **Rentabilidad operativa del activo**

Es el indicador que mide el éxito empresarial, considerando los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

$$\frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Activo de Operación}}$$

- **Margen comercial**

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\frac{\textit{Ventas netas} - \textit{Costo de Ventas}}{\textit{Ventas netas}}$$

- **Rentabilidad neta sobre ventas**

Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas netas}}$$

El ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.04.

- **Rotación de activos**

Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\frac{\textit{Total de ventas}}{\textit{Total de activos}}$$

Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos, generalmente fijos o corrientes.

- **Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

El ROE indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

Este ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.07

### **Factores determinantes de la rentabilidad**

De acuerdo con diversas investigaciones realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que las principales estrategias

que conducirán a obtener mayores utilidades y con ello una mayor rentabilidad son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio
- Mayor calidad relativa
- Reducción de costos promedio

El segundo factor será imprescindible, puesto que una buena estrategia de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio conllevará a una mayor acogida y percepción por parte del consumidor, concretándose en mayores ventas y con ello en un aumento de la participación del mercado. Por tanto, las utilidades o los beneficios generados son engañosos cuando se presenta una pérdida de capacidad de competencia, por lo que es necesario tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en estrategias de innovación y especialización para asegurar el éxito de la empresa.

### **3.3. Marco conceptual**

#### **3.3.1 Definiciones del financiamiento**

7Graus (2017) en su página web “significado” definió al financiamiento o financiación al mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para



llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

Definiciones de rentabilidad.

Definiciones.org (s/f) definió al financiamiento como un conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Rojas (2010). En su publicación titulado *Fuentes y formas de financiamiento empresarial* en la página de monográficas define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos

presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Por ultimo termina Rojas, que el financiamiento es una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy

amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento.

### **3.3.2 Definiciones de rentabilidad**

Zamora (2008) sostiene que la rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción

económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Unión De La Industria Para El Saneamiento Cuencas Matanzas – Riachuelo Y Reconquista (UISCUMARR) (2013), define a la rentabilidad como la ganancia o lucro que obtiene la empresa lo que hace que por un lado le de la seguridad al presente de la empresa y por otro posibilita su desarrollo a futuro. Esto quiere decir que la rentabilidad debe proveer los fondos para subsistir en el negocio independientemente de las condiciones de mercado y por otro lado posibilita el crecimiento de la misma. Dicho de otra forma gracias a la rentabilidad se puede:

- Alcanzar el punto de equilibrio del funcionamiento y desarrollo de la empresa.
- Crecer con el acompañamiento de los clientes y del mercado.
- Generar beneficio para los dueños o accionistas.
- Pagar los salarios e impuestos.
- Invertir en nuevas tecnologías para mejorar los productos o servicios.
- Acceder al crédito bancario para sostener y desarrollar nuevas operaciones.
- Desarrollar nuevos productos o servicios.
- Mejorar la calidad de los productos / servicios.

La rentabilidad es cualquier 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.

### **Indicadores de rentabilidad – Clasificación según el tiempo de cálculo**

En primer lugar, las rentabilidades pueden clasificarse según el tiempo en el que se calculan:

- **Rentabilidad anual.** La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.
- **Rentabilidad media.** La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad

media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual.

### **3.3.3 Definición de micro y pequeñas empresas**

Escalante, E. (2016), en “Promulgan ley N° 30056 que modifica la actual ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas” hace mención que, el 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”

#### **¿Qué cambios nos trae esta Ley a las micro y pequeñas empresas?**

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

|                 | Ley MYPE D.S. N°007-2008-TR |                 | Ley N° 30056                       |                 |
|-----------------|-----------------------------|-----------------|------------------------------------|-----------------|
|                 | Ventas Anuales              | N° Trabajadores | Ventas Anuales                     | N° Trabajadores |
| Micro Empresa   | Hasta 150 UIT               | 1 a 10          | Hasta 150 UIT                      | No hay limite   |
| Pequeña Empresa | Hasta 1,700 UIT             | 1 a 100         | Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT   | No hay limite   |
| Mediana Empresa |                             |                 | Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT | No hay limite   |

Ley De Promoción Y Formalización de la Micro Y Pequeña Empresa (Promulgada el 3 de Julio Del 2003) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

### **Características la micro y pequeña empresa**

Las micros y pequeña empresa deben reunir las siguientes características concurrentes:

- **El numero total de trabajadores:**
  - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
  - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive
- **Niveles de ventas anuales:**

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1,700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

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

Wikipedia (2017) conceptualiza a la pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PyME, lexicalizado como pyme, o por la sigla PME)<sup>1</sup> es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. También existe el término MiPyME (acrónimo de "micro, pequeña y mediana empresa"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por



ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

Continuando con Wikipedia, las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas.<sup>2</sup> Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

## **IV. METODOLOGIA**

### **4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **4.1.1 Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

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

#### **Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio

#### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

#### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal

## **4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **4.2.1. Población**

La población estuvo constituido por 20 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Autopartes De Vehículo del distrito de Callería, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en el distrito de Callería, de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **4.2.2. Muestra**

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Autopartes De Vehículo del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

#### 4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

| Variable complementaria   | Definición conceptual  | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición  |
|---|--|-------------------------------------|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | edad                                | <b>Razón:</b> Años  |
|   |  | Sexo                                | <b>Nominal:</b><br>Masculino<br>Femenino.   |
|   |  | Grado de instrucción                | <b>Nominal:</b><br>Sin instrucción<br>Primaria<br>Secundaria<br>Instituto<br>Universidad. |
|   |  | Profesión u ocupación               | <b>Razón:</b> señalar   |
|   |  | Tienes capacidad de administración  | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No   |

**Fuente:** elaboración propia.

| <b>Variable complementaria</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>         | <b>Escala de medición</b>   |
|--|--|--|---|
| Perfil del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Antigüedad en el rubro                                 | <b>Razón:</b><br>01 a 05 años<br>06 a 10 años<br>11 a 15 años   |
|  |  | Formalidad de la empresa                               | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No   |
|  |  | Numero de tragadores                                   | <b>Razón:</b><br>01-03<br>04-06<br>07-10<br>más de 11   |
|  |  | Razón de creación de la empresa                        | <b>Nominal:</b><br>Maximizar ganancias<br>Dar empleo a la familia<br>Generar ingresos para la familia |
|  |  | Retención y satisfacción de los clientes y proveedores | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No   |
|  |  | Participación en el mercado                            | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No   |

**Fuente:** elaboración propia.

| <b>Variable complementaria</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>     | <b>Escala de medición</b>                                    |
|--|--|--|--|
| Financiamiento y Rentabilidad de los micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Son algunas características relacionadas con el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Nivel de endeudamiento                             | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|  |  | Punto de equilibrio                                | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|  |  | Entidad que se solicita y se recibe financiamiento | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>Cajas<br>Otras<br>no bancaria |
|  |  | Monto solicitado y recibido del financiamiento     | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto                 |
|  |  | El financiamiento mejorar tu rentabilidad          | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|  |  | Margen de utilidad                                 | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto                 |
|  |  | Crecimiento sostenible                             | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|  |  | Creer que el financiamiento mejorara a la empresa  | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|  |  | Relación de beneficios                             | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |

**Fuente:** elaboración propia.

#### **4.4. Técnica e instrumentos**

##### **Técnicas.**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

##### **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas.

##### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Point.

#### 4.5. Matriz de consistencia lógica

| TÍTULO DE LA INVESTIGACION   | ENUNCIADO DEL PROBLEMA  | OBJETIVO  | VARIABLE   | INDICADOR   | ESCALA  | DISEÑO METODOLÓGICO  |
|--|---|---|--|---|---|--|
| Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017? | <p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar las principales características (relación) del financiamiento hacia la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro: Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características de las microempresas del ámbito de estudio.</li> <li>• Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.</li> <li>• Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.</li> </ul> | Perfil de los propietarios y gerentes de los micro pequeñas empresas | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Edad</li> <li>- Sexo</li> <li>- Grado de instrucción</li> <li>- Profesión o ocupación</li> <li>- Capacidad de administración</li> </ul>  | <p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b> Masculino, Femenino.</p> <p><b>Nominal:</b> Sin instrucción, Primaria, Secundaria, Instituto, Universidad.</p> <p><b>Razón:</b> descriptivo <b>Nominal:</b> Si, No</p>   | <p><b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo-correlacional</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> |
|  |   |   | Perfil de los micro pequeñas empresas                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Antigüedad en el rubro</li> <li>- formalidad de la empresa</li> <li>- Numero de tragadores</li> <li>- Razón de creación de la empresa</li> <li>- Retención y satisfacción a los clientes y proveedores</li> <li>- Participación en el mercado</li> </ul>   | <p><b>Razón:</b> de 01 a 05 años, 06 a 10 años y 11 a 15 años.</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Razón:</b> de 01-03, 04-06 , a más 07-10, más de 11</p> <p><b>Nominal:</b> Maximizar ganancias, Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> |  |
|  |   |   | Financiamiento y Rentabilidad de los micro pequeñas empresas         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel de endeudamiento</li> <li>- Punto de equilibrio</li> <li>- Entidad que se solicita y se recibe financiamiento</li> <li>- Monto solicitado y recibido del financiamiento</li> <li>- El financiamiento mejorar tu rentabilidad</li> <li>- Margen de utilidad</li> <li>- Crecimiento sostenible</li> <li>- Crees que el financiamiento mejorara a la empresa</li> <li>- Relación de beneficios</li> </ul> | <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Bancaria, Cajas, Otras no bancaria</p> <p><b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p>    |  |

#### **4.7 Principios éticos.**

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

##### ➤ **Respeto por las personas**

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

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

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

##### ➤ **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más



importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

➤ **Justicia**

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

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

**TABLA N° 01**  
**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y**  
**ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2017**

| Edad (años)    | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| 18-25 (Joven)  | 8          | 40%        | 40%               | 40%                  |
| 26-60 (adulto) | 12         | 60%        | 60%               | 100%                 |
| Total          | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

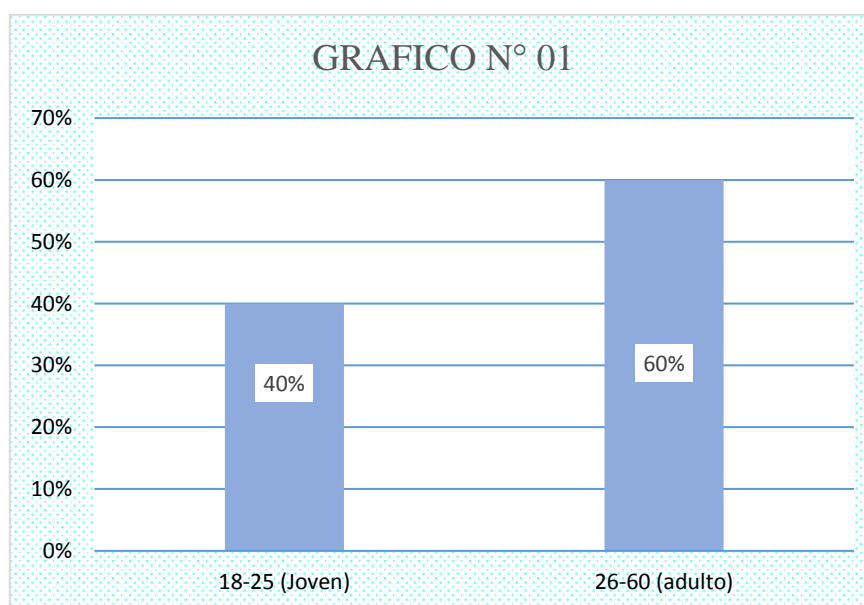


GRAFICO N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

**TABLA N° 02**

**SEXO DE LOS REPRESENTANTE LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Sexo      | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Masculino | 13         | 65%        | 65%               | 65%                  |
| Femenino  | 7          | 35%        | 35%               | 100%                 |
| Total     | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

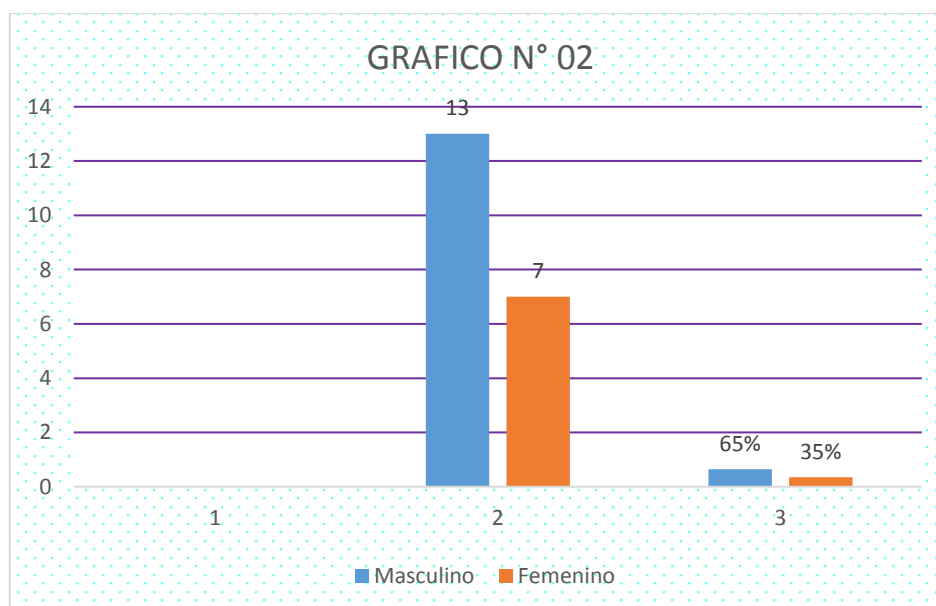


GRAFICO N° 02. Sexo de los representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02.

**TABLA N° 03**

**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Grado de instrucción | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Primaria             | 12         | 60%        | 60%               | 60%                  |
| Secundaria           | 4          | 20%        | 20%               | 20%                  |
| Instituto            | 2          | 10%        | 10%               | 10%                  |
| Universidad          | 2          | 10%        | 10%               | 100%                 |
| TOTAL                | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

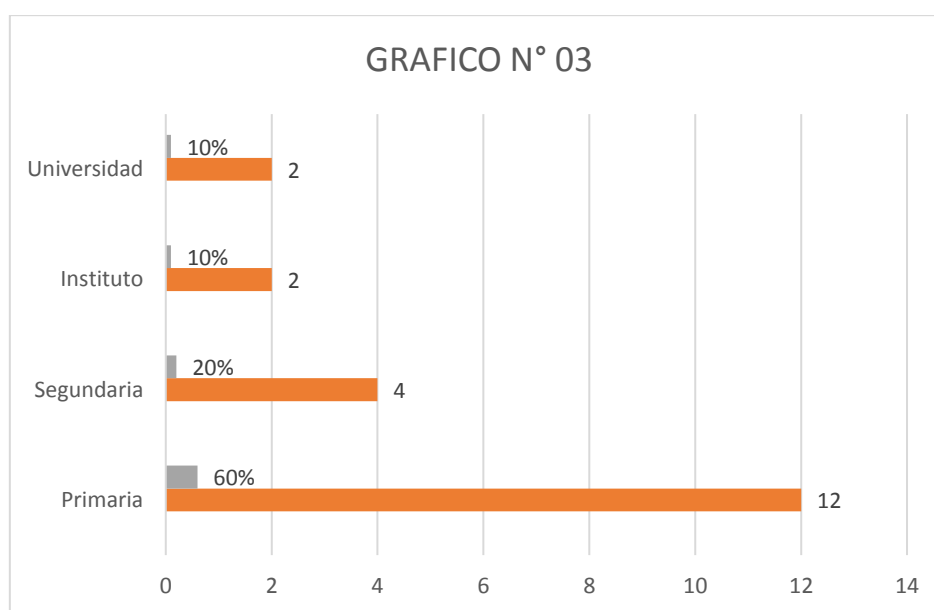


GRAFICO N° 03. Grado de instrucción de los representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03.

**TABLA N° 04**

**PROFESIÓN U OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Profesión u ocupación | Frecuencia | Porcentaje  | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Empresario            | 13         | 65%         | 65%               | 65%                  |
| Ing. Mecánico         | 2          | 10%         | 10%               | 10%                  |
| Economista            | 0          | 0%          | 0%                | 0%                   |
| Lic. Administración   | 5          | 25%         | 25%               | 25%                  |
| Contador público      | 0          | 0%          | 0%                | 0%                   |
| Tec. Contable         | 0          | 0%          | 0%                | 0%                   |
| <b>TOTAL</b>          | <b>20</b>  | <b>100%</b> | <b>100%</b>       |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

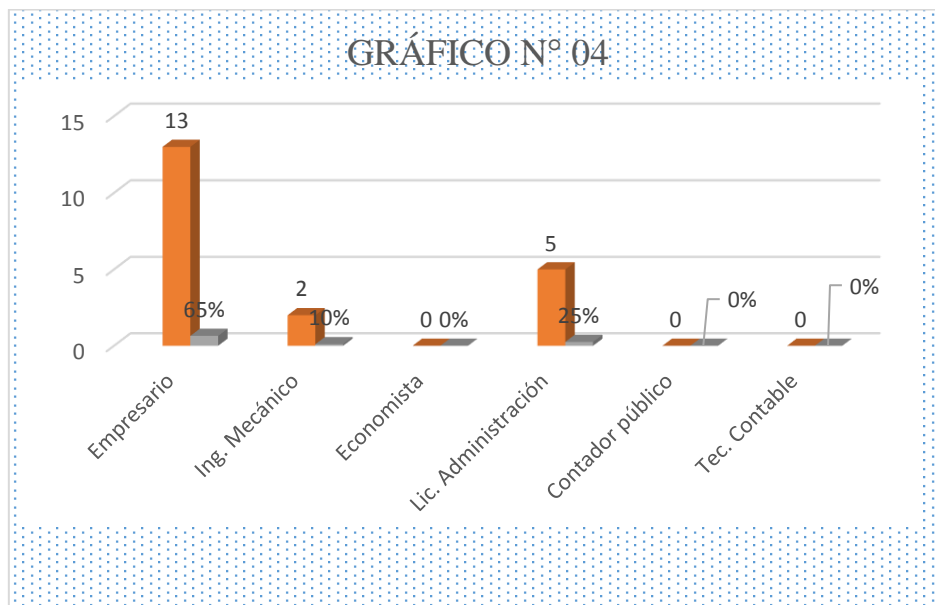


GRAFICO N° 04. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04.

**TABLA N° 05**

**CAPACIDAD ADMINISTRATIVA DE LOS REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Capacidad administrativa | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| SI                       | 20         | 100%       | 100%              | 100%                 |
| NO                       | 0          | 0%         | 0%                | 100%                 |
| TOTAL                    | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

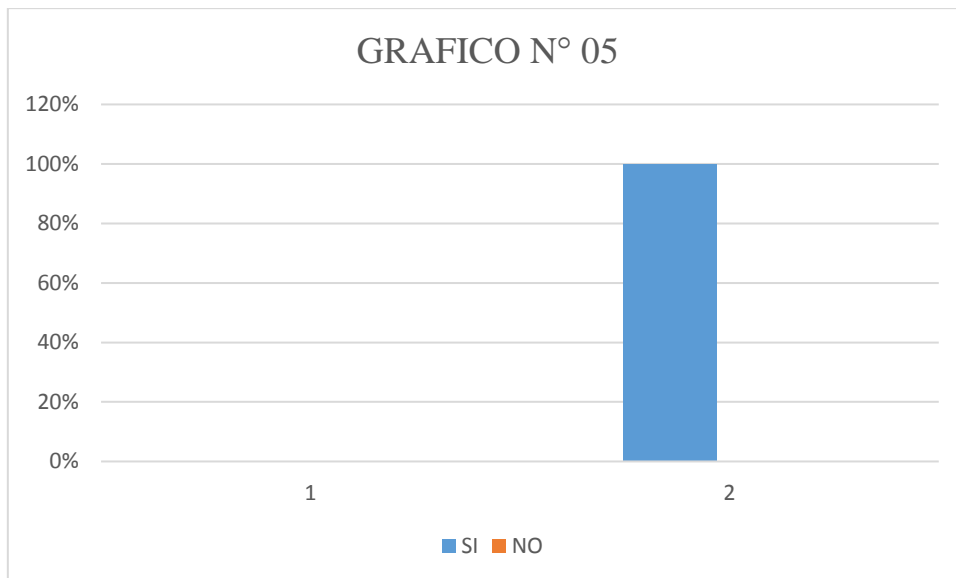


GRAFICO N° 05. Capacidad administrativa de los representante legal de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 05.

**TABLA N° 06**

**TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Tiempo del negocio | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| 01 años a 3 años   | 0          | 0%         | 0%                | 0%                   |
| 03 años a 5 años   | 0          | 0%         | 0%                | 0%                   |
| 05 años a 7 años   | 16         | 80%        | 80%               | 80%                  |
| Más de 07 años     | 4          | 20%        | 20%               | 100%                 |
| TOTAL              | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

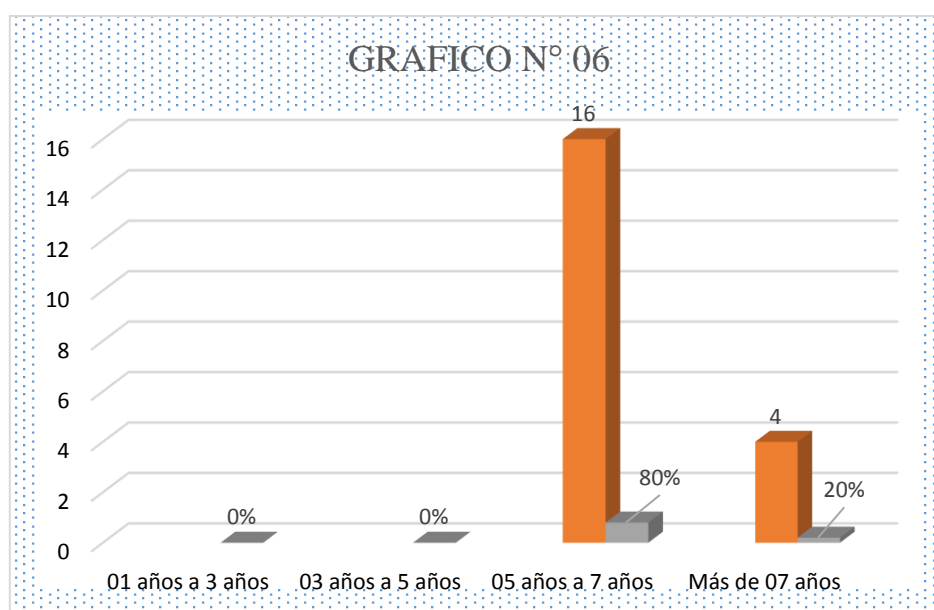


GRAFICO N° 06. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06.

**TABLA N° 07**

**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE  
VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Formalidad de las MYPES | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Formalidad              | 20         | 100%       | 100%              | 100%                 |
| Informal                |            | 0%         | 0%                |                      |
| Total                   | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

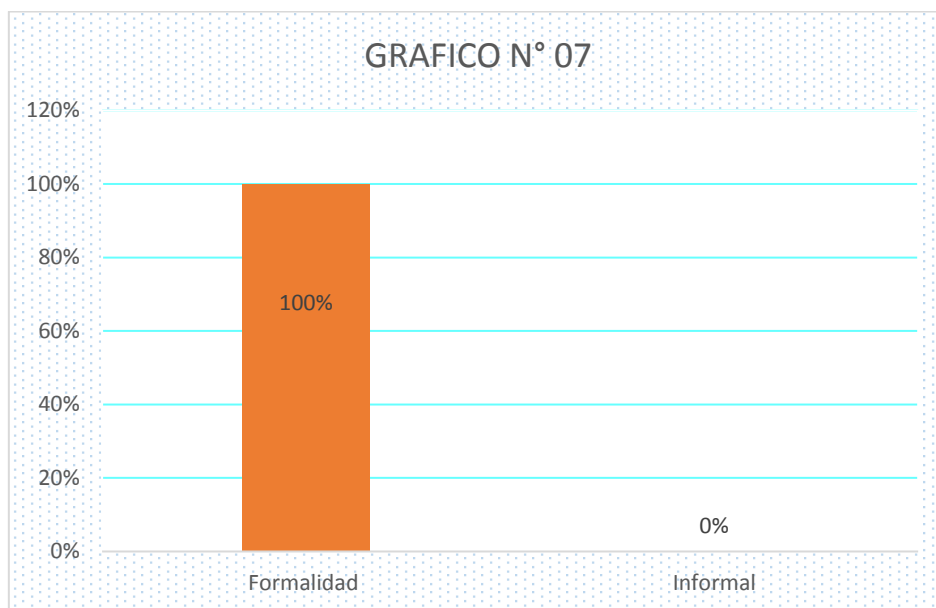


GRAFICO N° 07. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07.



**TABLA N° 08**

**NÚMERO DE TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| N° de trabajadores     | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Ninguno                | 0          | 0%         | 0%                | 0%                   |
| 01-03Trabajador        | 4          | 20%        | 20%               | 20%                  |
| 04-06Trabajadores      | 9          | 45%        | 45%               | 65%                  |
| 07-10 Trabajadores     | 7          | 35%        | 35%               | 100%                 |
| Más de 10 trabajadores | 0          | 0%         | 0%                | 100%                 |
| TOTAL                  | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

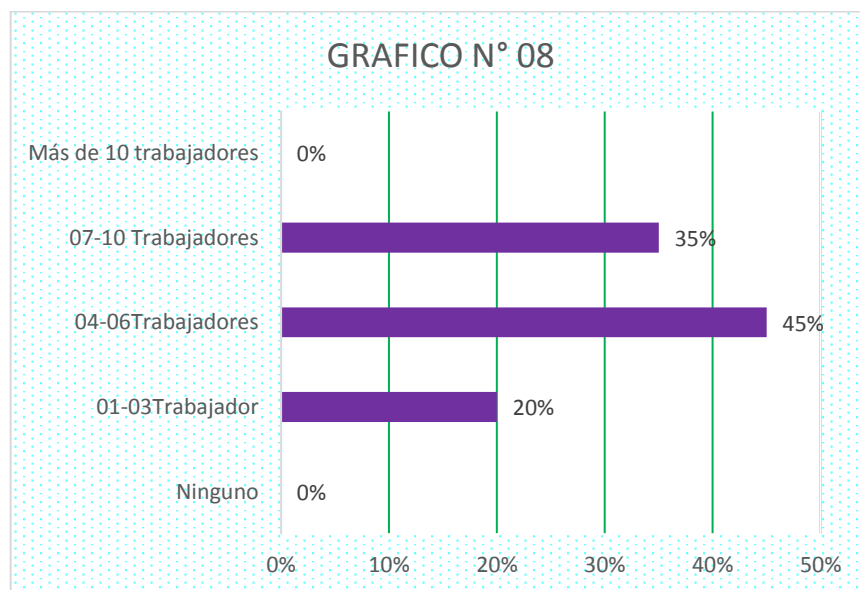


GRAFICO N° 08. Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08.

**TABLA N° 09**

**RAZÓN DE CREACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE  
VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Formación por:          | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Maximizar ganancias     | 18         | 90%        | 90%               | 90%                  |
| Dar empleo a familiares | 0          | 0%         | 0%                | 90%                  |
| Subsistencia            | 2          | 10%        | 10%               | 100%                 |
| TOTAL                   | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

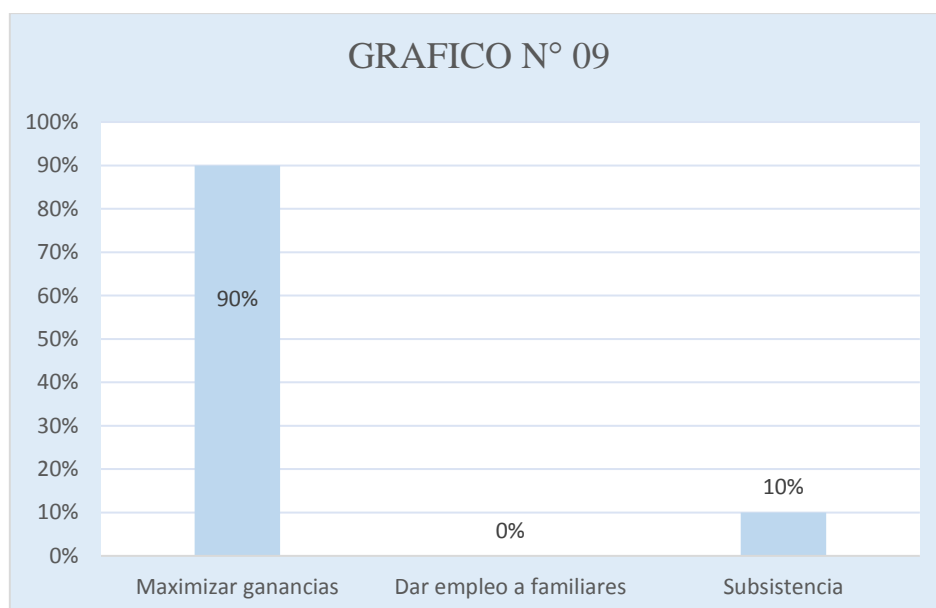


GRAFICO N° 09. Razón de creación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09.

**TABLA N° 10**

**RETENCIÓN Y SATISFACCIÓN A LOS CLIENTES Y PROVEEDORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Retención y satisfacción de los clientes | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa                               | 3          | 15%        | 15%               | 15%                  |
| Si                                       | 12         | 60%        | 60%               | 75%                  |
| No                                       | 5          | 25%        | 25%               | 100%                 |
| TOTAL                                    | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

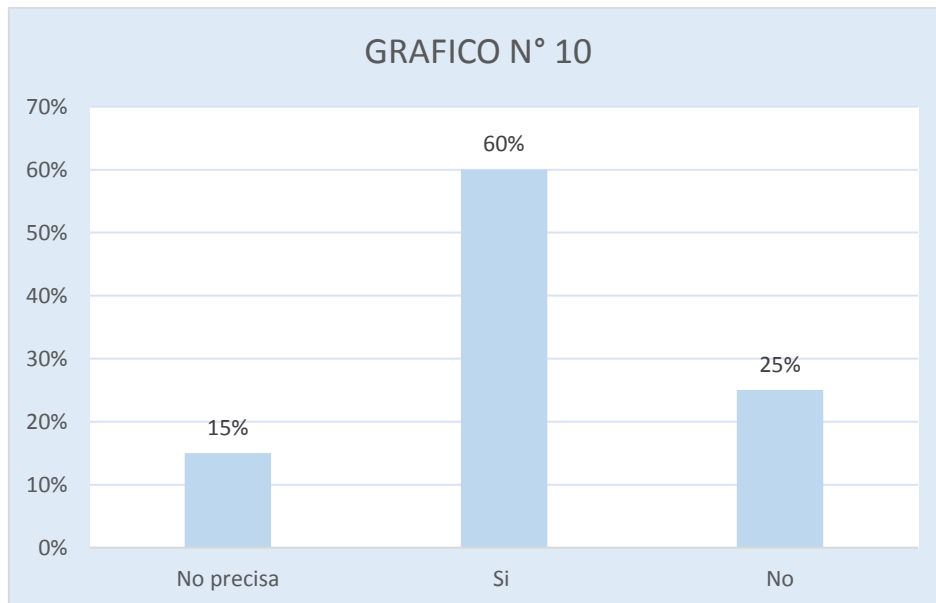


GRAFICO N° 10. Retención y satisfacción a los clientes y proveedores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10.

**TABLA N° 11**

**PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y  
ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA, 2017**

| Participación en el mercado | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa                  | 2          | 10%        | 10%               | 10%                  |
| Si                          | 18         | 90%        | 90%               | 100%                 |
| No                          | 0          | 0%         | 0%                | 100%                 |
| TOTAL                       | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

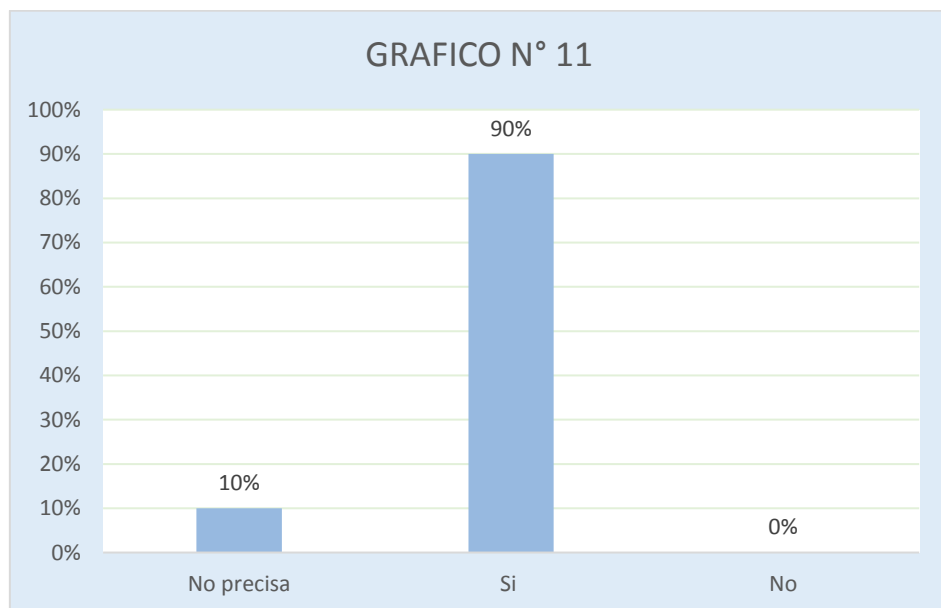


GRAFICO N° 11. Participación en el mercado de las micro pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 11.

**TABLA N° 12**

**NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Punto de equilibrio | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa          | 5          | 25%        | 25%               | 25%                  |
| Si                  | 10         | 50%        | 50%               | 75%                  |
| No                  | 5          | 25%        | 25%               | 100%                 |
| TOTAL               | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

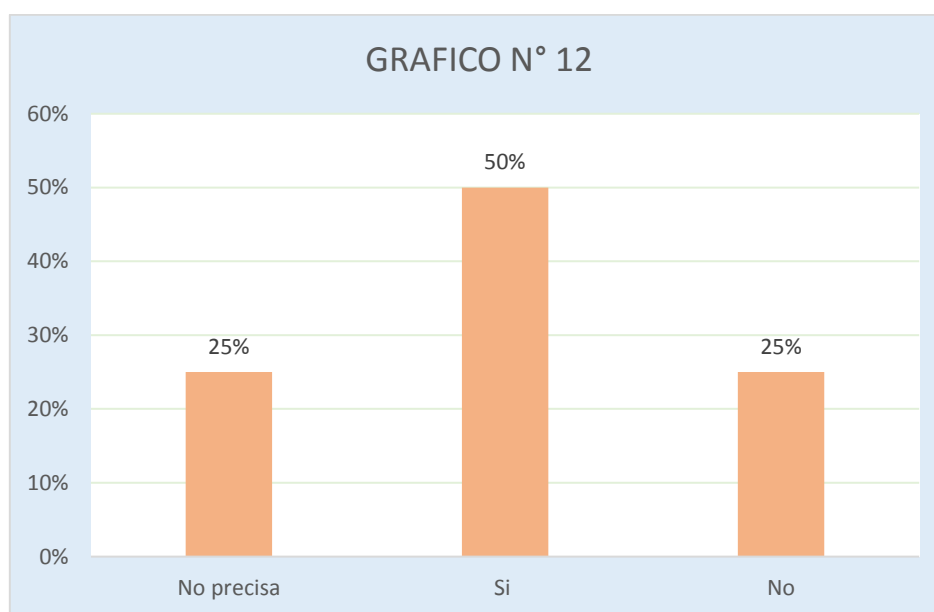


GRAFICO N° 12. Nivel de endeudamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 12.

**TABLA N° 13**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y**  
**ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2017**

| Facilidades de crédito | Frecuencia | Porcentaje  | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| No precisa             | 0          | 0%          | 0%                | 0%                   |
| Si                     | 18         | 90%         | 90%               | 90%                  |
| No                     | 2          | 10%         | 10%               | 100%                 |
| <b>TOTAL</b>           | <b>20</b>  | <b>100%</b> | <b>100%</b>       |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

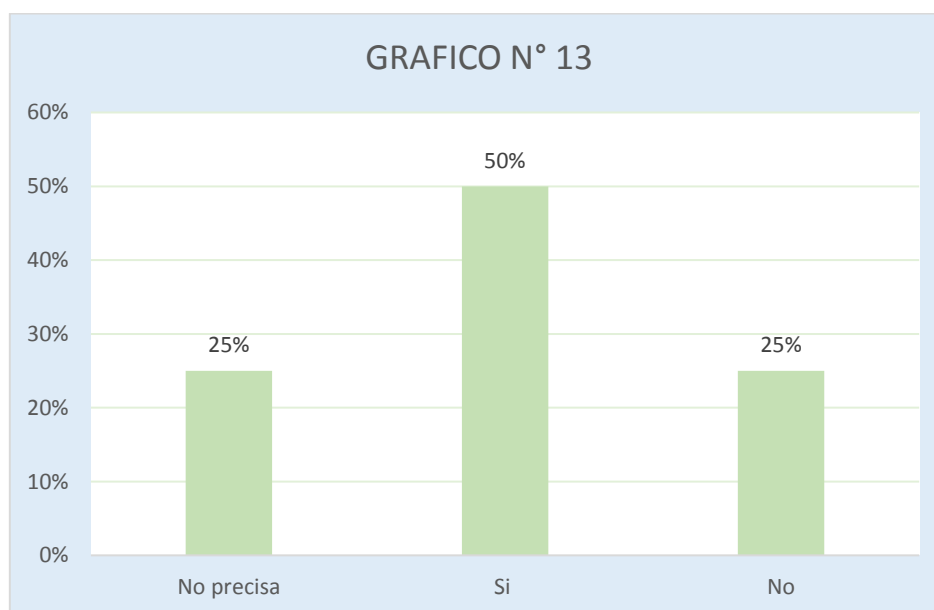


GRAFICO N° 13. Punto de equilibrio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 13.

**TABLA N° 14**

**ENTIDAD QUE SE SOLICITA Y SE RECIBE FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Facilidades de crédito | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Entidades bancarias    | 4          | 20%        | 20%               | 20%                  |
| Entidades no bancarias | 1          | 5%         | 5%                | 25%                  |
| Cajas                  | 15         | 75%        | 75%               | 100%                 |
| TOTAL                  | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

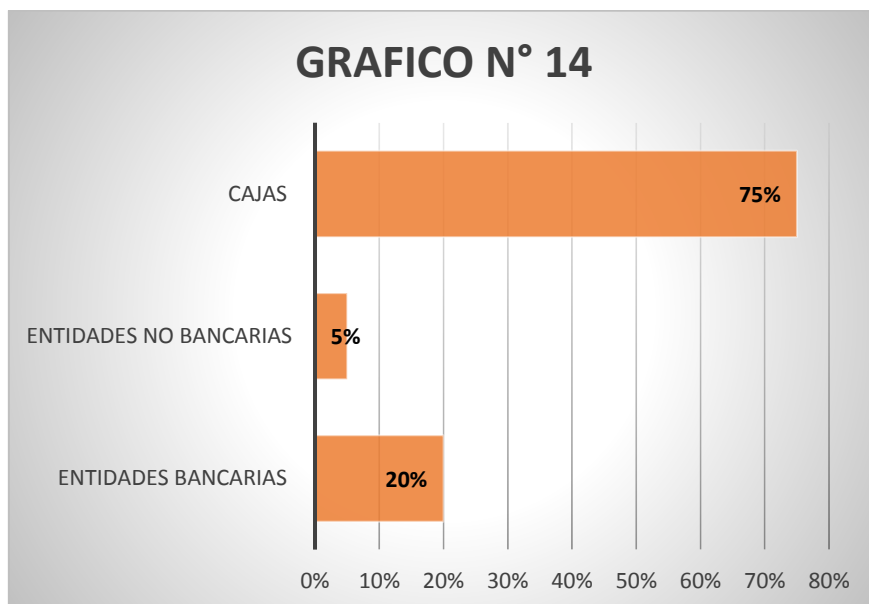


GRAFICO N° 14. Entidad que se solicita y se recibe financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 14.

**TABLA N° 15**

**MONTO QUE SE HA SOLICITADO Y SE HA RECIBIDO FINANCIAMIENTO EN  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES  
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Montos del créditos             | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa                      | 9          | 45%        | 45%               | 45%                  |
| De S/. 5,000.00 a S/. 20,000.00 | 8          | 40%        | 40%               | 85%                  |
| De S/ 20,000.00 a S/. 50,000.00 | 2          | 10%        | 10%               | 95%                  |
| Más de S/. 50,000.00            | 1          | 5%         | 5%                | 100%                 |
| TOTAL                           | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

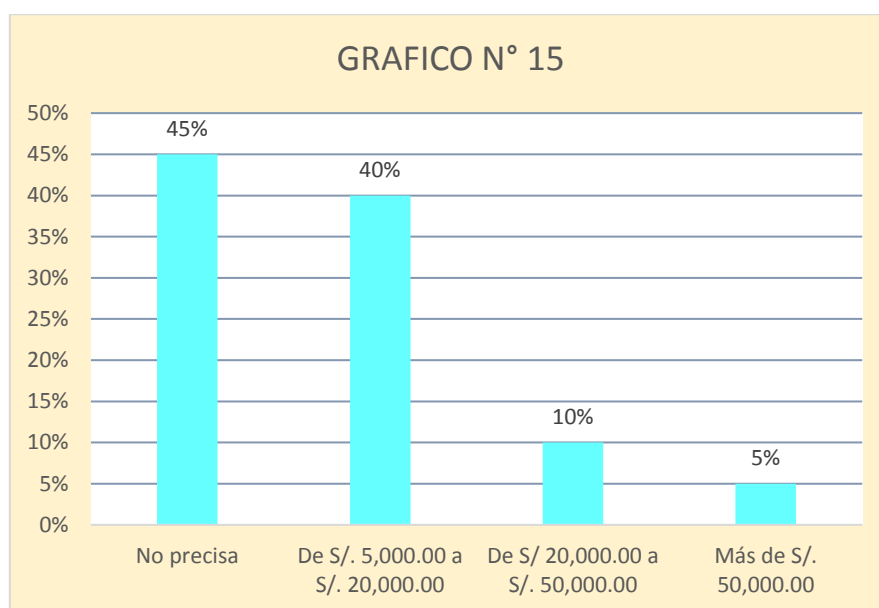


GRAFICO N° 15. Monto que se ha solicitado y se ha recibido financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 15.



**TABLA N° 16**

**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Mejora la rentabilidad | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa             | 0          | 0%         | 0%                | 0%                   |
| Si                     | 18         | 90%        | 90%               | 90%                  |
| No                     | 2          | 10%        | 10%               | 100%                 |
| TOTAL                  | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

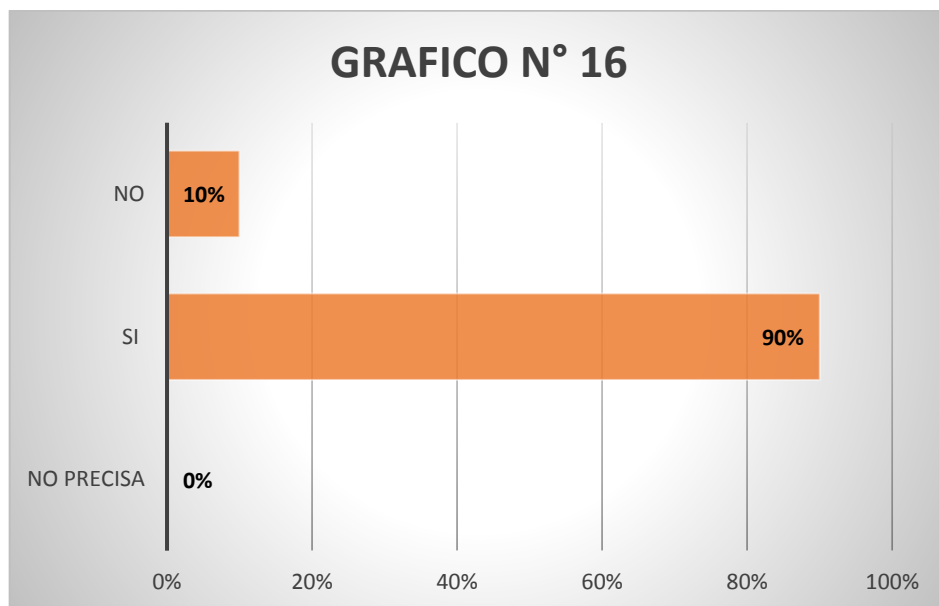


GRAFICO N° 16. Financiamiento mejorar la rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 16.

**TABLA N° 17**

**MARGEN DE UTILIDAD DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE  
VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Obtención de utilidad esperada | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa                     | 8          | 40%        | 40%               | 40%                  |
| Si                             | 12         | 60%        | 60%               | 100%                 |
| No                             | 0          | 0%         | 0%                | 100%                 |
| TOTAL                          | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

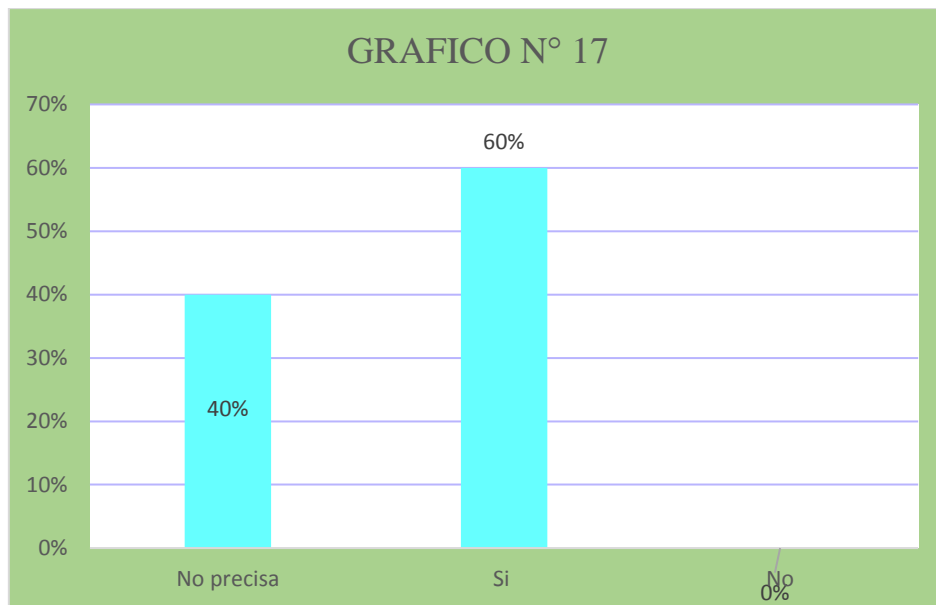


GRAFICO N° 17. Margen de utilidad de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 17.

**TABLA N° 18**

**OBTUVO UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Crecimiento sostenible | Frecuencia | Porcentaje  | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| No precisa             | 2          | 10%         | 10%               | 10%                  |
| Si                     | 18         | 90%         | 90%               | 100%                 |
| No                     | 0          | 0%          | 0%                | 100%                 |
| <b>TOTAL</b>           | <b>20</b>  | <b>100%</b> | <b>100%</b>       |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

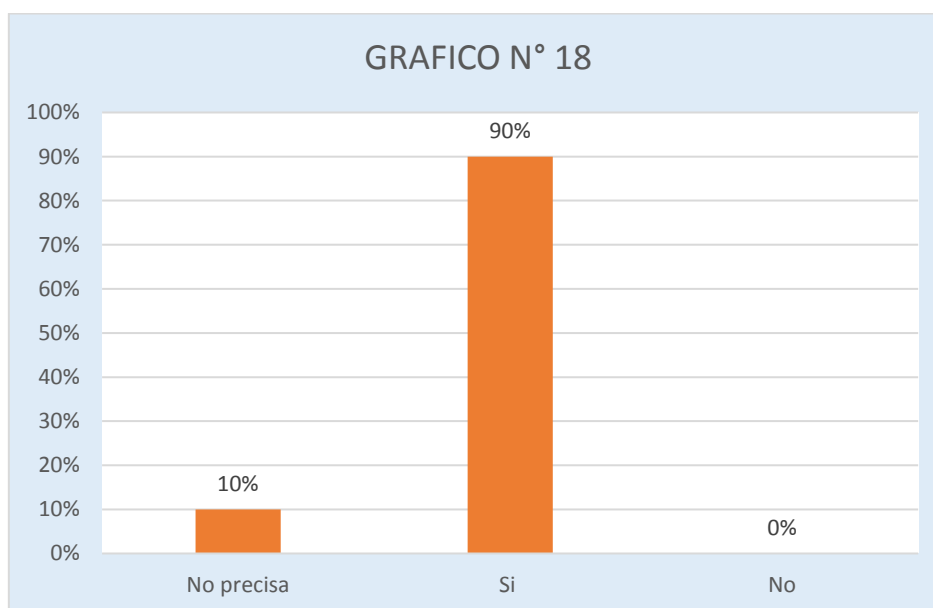


GRAFICO N° 18. Obtención un crecimiento sostenible de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18.

**TABLA N° 19**

**CREES QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORARA A LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

| Mejora la empresa | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| No precisa        | 8          | 40%        | 40%               | 40%                  |
| Si                | 12         | 60%        | 60%               | 100%                 |
| No                | 0          | 0%         | 0%                | 100%                 |
| TOTAL             | 20         | 100%       | 100%              |                      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

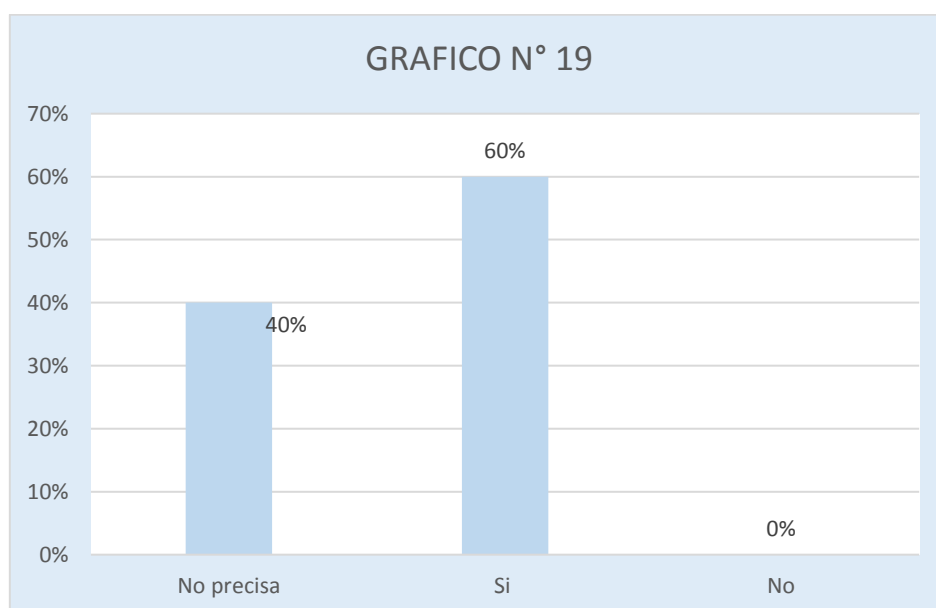


GRAFICO N° 19. Crees que el financiamiento mejorara a las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 19.

**TABLA N° 20**

**RELACIÓN DE BENEFICIOS DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE PARTES, PIEZAS Y  
ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA, 2017.**

| obtención de relación de<br>benéficos | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje<br>válido | Porcentaje<br>acumulado |
|---------------------------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| No precisa                            | 8          | 40%        | 40%                  | 40%                     |
| Si                                    | 12         | 60%        | 60%                  | 100%                    |
| No                                    | 0          | 0%         | 0%                   | 100%                    |
| TOTAL                                 | 20         | 100%       | 100%                 |                         |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

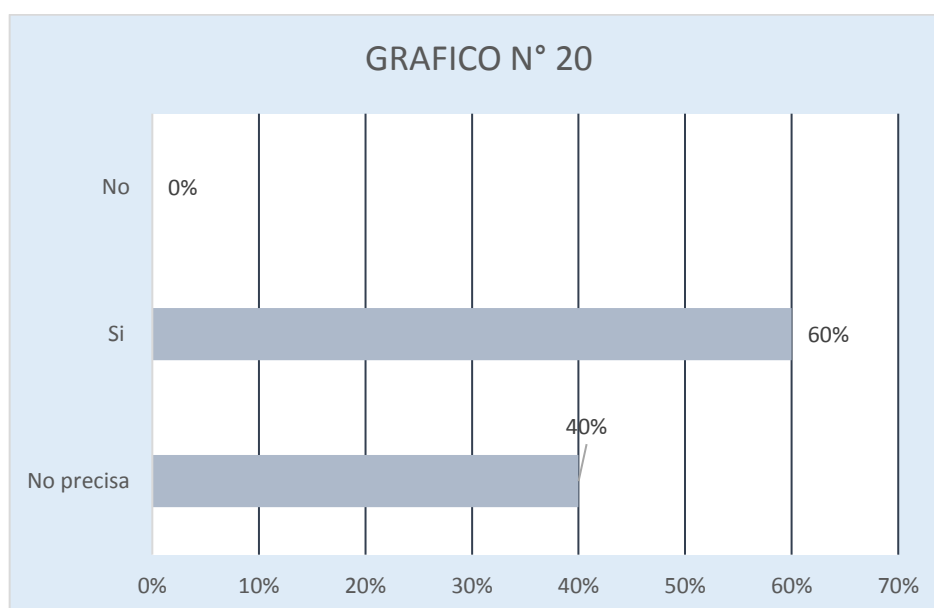


GRAFICO N° 20. Relación de beneficios de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20.

## 5.2. Análisis de resultados

### Respecto a los empresarios

- De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 60% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años y el 40% (8) entre 18 a 25 años.
- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% (7) son del sexo femenino.
- El 60% (12) de los microempresarios encuestados tienen primaria, el 20% (4) tienen secundaria y un 10 % (2) en ambos instituto y universidad.
- El 65% (13) de los representantes encuestados son empresarios, el 20% (4) son lic. En administración, 15 (3) % son Ing. mecánico.
- El 100% (20) de los de los representantes en su totalidad tienen capacidad de administrar sus negocios.

### Respecto a las características de las microempresas

- El 80% (16) de las microempresas encuestadas están 05 a 07 años en el rubro y el 20% (4) más de 07 años
- El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales.
- El 45% (9) de las microempresas encuestadas tienen de 04 a 06 trabajadores, el 35% (7) tienen 07 a 10 trabajadores y el 20 % tienen 01 a 03 trabajadores.
- El 90% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de maximizar ganancias y el 10 % (2) para subsistencia.
- El 60% (12) de las microempresas si retienen y satisface a los clientes y proveedores, el 25% (5) dijeron que no y el 15% (3) no precisaron la pregunta.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen participación en el mercado y el 10% (2) no precisaron su respuesta.

### Respecto al financiamiento y rentabilidad

- El 50% (10) de las microempresas encuestadas si tienen un control de endeudamiento, el 25% (5) no la tienen y el 25% (5) no precisaron su respuesta
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen un punto de equilibrio económico y el 10% (2) no la tienen.

- El 75% (15) de las microempresas encuestadas solicitan y reciben financiamiento de las cajas, el 20 % de las entidades bancarias y el 5% (1) solo no bancarias
- El 45% (9) de las microempresas encuestadas no precisaron la repuesta de que monto se ha solicitado y se recibió un financiamiento, el 40% (8) de 5 mil a 20 mil, el 10% de 20 mil a 50 mil, y el 5% (1) más de 50 mil soles.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas dijeron que si mejoran su rentabilidad mediante un financiamiento y el 10% (2) dijeron que no.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas dijeron que si están obteniendo un margen de utilidad lo que se esperaba, el 40% (8) dijeron que no lo han obtenido.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si han obtenido un crecimiento sostenible, el 10% (2) no precisaron su repuesta.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas mediante el financiamiento si ha mejorado la empresa, el 40% (8) no precisaron su repuesta.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas sí obtuvieron un beneficio en común entre financiación y rentabilidad entre los usuarios, el 40% (8) no precisaron su repuesta.

## 6. DISCUSION

En el contexto del desarrollo del presente trabajo investigativo realizado en las microempresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017. Surgió la necesidad de debatir con nuestros antecedentes, estableciendo las características del financiamiento en la rentabilidad de las microempresa.

Una vez concluido el análisis el 60% de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años y el 40% entre 18 a 25 años. Flores un 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 45% Oscilan entre 45 a 64 años de edad y el 45% entre 30 a 44 años. Aguilar un 91.67% son adultos de 26 a 60 años de edad.

El 65% de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% son del sexo femenino. Flores un 67% son de sexo masculino, y el 33% son femenino. Aguilar más de 2/3 exactamente un (75%) es del sexo masculino.

El 60% de los microempresarios encuestados tienen primaria, el 20% tienen secundaria y un 10% en ambos instituto y universidad. Flores un 45% tiene estudios universitarios, el 22% secundaria completa y el 22% Primaria y sin instrucción. Aguilar la mitad (50%) tienen secundaria completa.

El 80% de las microempresas encuestadas están 05 a 07 años en el rubro y el 20% más de 07 años. Flores un 45% se dedican al negocio por hace más de 3 años respectivamente. El 100% de las empresas encuestadas son formales. Flores un 60% se formaron con la finalidad de obtener ganancia. Aguilar un 100% son formales lo que les permite tener mayores facilidades para la obtención de créditos. El 45% de las microempresas encuestadas tienen de 04 a 06 trabajadores, el 35% tienen 07 a 10 trabajadores y el 20% tienen 01 a 03 trabajadores. Flores un 67% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33% Tienen de 6 a 10 trabajadores. El 90% de las microempresas se formaron para la obtención de maximizar ganancias y el 10% para subsistencia. Flores un 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia. Aguilar un 91.67% se formaron para obtener ganancias

El 75% de las microempresas encuestadas solicitan y reciben financiamiento de las cajas, el 20% de las entidades bancarias y el 5% solo no bancarias. Flores un 89% de los empresarios encuestados recibieron créditos, y el 11% no recibieron créditos. El 90% de las microempresas encuestadas dijeron que si mejoran su rentabilidad mediante un financiamiento y el 10% dijeron que no. Flores el 78% de las MYPES manifestaron que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa el 22% manifestaron que no ha mejorado su rentabilidad.



Con el objeto mejorar el desempeño de las actividades de las microempresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017, se propone determinar la rentabilidad económica y financiera mediante la aplicación de análisis financiero y medidas de rentabilidad las mismas que les permitirán a los directivos y propietarios establecer las condiciones reales en las que se desenvuelve la empresa demostrando sus fortalezas y debilidades en el manejo y control de las actividades comerciales y a la vez determinar su rentabilidad económica y financiera frente a la competencia y de esta manera tomar las decisiones más acertadas para el buen desenvolvimiento de las actividades productivas de la empresa.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. CONCLUSIONES**

- Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Callería es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo. Siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.
- Entre los obstáculos del micro pequeñas empresas para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas documentación y garantías.
- Existe informalidad entre las micro pequeñas empresas del distrito de Callería y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que

genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo.

- Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.
- Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras

## **7.2. RECOMENDACIONES**

- Los micros y pequeñas deberán dirigir sus requerimientos de financiamiento para su Capital de Trabajo a las Entidades No Bancarias por cuanto su trámite es más rápido y más oportuno.
- Sugerir el buen uso del financiamiento adecuándola a una buena política de administración financiera; para contribuir al desarrollo potencial y total de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería.
- Entre las entidades financieras bancarias y las no bancarias, incluida la Corporación Financiera de Desarrollo, tienen que complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las micro y pequeñas empresas, para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas su máxima potencialidad, alcancen un mayor nivel de competitividad.
- Las entidades financieras deben tomar otras medidas al momento de otorgar el crédito y no pedir a las micro y pequeñas empresas tantos

requisitos que estas no pueden cumplir por ejemplo en el sistema de garantías este requisito se debería obviar y tener sistemas de monitoreo es decir supervisar los proyectos para lo cual vaya destinado el crédito a fin de garantizar el buen uso de este y las tasas de interés deben ser preferenciales de acuerdo al tipo de crédito.

- Debe mejorarse los conocimientos en finanzas por parte de las micro y pequeñas empresas es decir que los empresarios y empresarias deberían tener la iniciativa de aprender sobre finanzas especialmente el análisis e interpretación de los estados financieros para conocer la situación y rentabilidad de la empresa.

## Referencias bibliográficas

- Agreda D. (2016) “*El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel Eirl De Chimbote, 2013*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote. Chimbote-Perú, Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES\\_FINANCIAMIENTO\\_AGREDA\\_HUERTAS\\_DIANA\\_CECILIA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1)
- Aguilar L. (2016) “*Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta De Accesorios Y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Cajamarca -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MYPES\\_AGUILAR\\_CACHAY\\_LUZ\\_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPES_AGUILAR_CACHAY_LUZ_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Barra, García Hernández, Margarito y Ponce (2013), “*Sistema Financiero Internacional*”. tesis de grado, Universidad Veracruzana, México [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/08/sistema-internacional-financiero.pdf>
- Ccaccya B. (2015). “*Análisis de rentabilidad de una empresa*”. Actualidad Empresarial N.º 341 - Segunda Quincena de Diciembre 2015. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://aempresarial.com/servicios/revista/341\\_9\\_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf)

- Cárdenas D. (2016) “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1183/CARACTERIZACION\\_DEL\\_FINANCIAMIENTO\\_DE\\_LAS\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENA\\_EMPRESA\\_DEL\\_SECTOR\\_COMERCIO\\_CARDENAS\\_ESPINOZA\\_DEBORA\\_DEL\\_CARMEN.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1183/CARACTERIZACION_DEL_FINANCIAMIENTO_DE_LAS_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_DEL_SECTOR_COMERCIO_CARDENAS_ESPINOZA_DEBORA_DEL_CARMEN.pdf?sequence=1)
- Daza J. (2016), “*Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector Industrial brasileño*”, Tesis de grado, Universidad de Extremadura., grupo sciencedirect, Contaduría y Administración 61 (2016) 266–282). España [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://ac.els-cdn.com/S0186104215001278/1-s2.0-S0186104215001278-main.pdf?\\_tid=053fe4da-7e12-11e7-9f79-0000aab0f6b&acdnat=1502400332\\_d834b15a236c0472fa95468dda9bf140](http://ac.els-cdn.com/S0186104215001278/1-s2.0-S0186104215001278-main.pdf?_tid=053fe4da-7e12-11e7-9f79-0000aab0f6b&acdnat=1502400332_d834b15a236c0472fa95468dda9bf140)
- Definiciones.org (s/f) *Definición de financiamiento*. Recuperado de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- Domínguez I. Y Créstelo L. (2009) “*Fundamentos Teóricos Y Conceptuales Sobre Estructura De Financiamiento*”. Universidad de Matanzas-Argentina. Grupo geopolis. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- Electro Ucayali (2017) “*Planeamiento Estratégico 2013 -2017*”. (Google, versiones html, web) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:KGrt5uQBfFIJ:www.electroucayali.com.pe/ElectroUcayali/index.php/transparencia-estandar1/planeamiento-y->

[organizacion/planes-y-politicas/plan-estrategico-de-la-empresa%3Fdownload%3D33:pee+%&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://mep.pe/organizacion/planes-y-politicas/plan-estrategico-de-la-empresa%3Fdownload%3D33:pee+%&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=pe)

Escalante, E. (2016), *Promulgan ley N° 30056 que modifica la actual ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de: <http://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

FLORES J. (2016) “*Caracterización De Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes En El Sector Comercio Rubro Empresas De Transportes Terrestres De La Provincia De Mariscal Cáceres Período 2016*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1011/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_FLORES\\_MERA\\_JAIME.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1011/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FLORES_MERA_JAIME.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016) “*Producción Nacional Marzo 2016*”, [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/principales\\_indicadores/informe-tecnico-n05\\_produccion\\_mar2016.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/informe-tecnico-n05_produccion_mar2016.pdf)

Ley De Promoción Y Formalización de la Micro Y Pequeña Empresa (2003) *Ley N° 28015*. Art. 2 y art. 3. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

López A. (2008) “*Problemas financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya*”, (Ide@s Concyteg, Celaya. Mexico.) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de

[http://concyteg.gob.mx/ideasConcyteg/Archivos/35022008\\_PROB\\_FINANC\\_MICRO\\_PEQUE\\_MEDIANA\\_EMPRESA\\_CELAYA.pdf](http://concyteg.gob.mx/ideasConcyteg/Archivos/35022008_PROB_FINANC_MICRO_PEQUE_MEDIANA_EMPRESA_CELAYA.pdf)

- López J. (2016). “*Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angeles de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO\\_MIPY PES\\_LOPEZ\\_PAIMA\\_JACLYN.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO_MIPY PES_LOPEZ_PAIMA_JACLYN.pdf?sequence=4)
- Maeztu, I. (2008) *Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme* (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: [http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes\\_2011\\_06.pdf](http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf)
- Naciones Unidas (2017) “*Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas, 27 de junio*”. Naciones Unidas, grupo un.org. Recuperado de <http://www.un.org/es/events/smallbusinessday/>
- Neo-Polis (s/f) “*Las Microempresas y sus problemas*”, (grupo bligoo) Recuperado de <http://escudero.bligoo.com/content/view/52514/Las-Microempresas-y-sus-problemas.html#.WZHDTTPygdU>
- 7Graus (2017) “*Significado de Financiamiento*”. Significado © 2013-2017 Recuperado de <https://www.significados.com/financiamiento/>
- Plataforma de Crowdlending para empresas (s/f) “*Rentabilidad. Plataforma de financiación*”.. Registrada en cnmv. España. Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

- Rojas Y. (2010) “*Fuentes y formas de financiamiento empresarial*”. © Monografias.com S.A. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- Tello L. (2014) “*Financiamiento Del Capital De Trabajo Para Contribuir Al Crecimiento Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresas Comerciales En El Distrito De Pacasmayo*”. Tesis de grado, universidad nacional de Trujillo. Repositorio Institucional UNITRU [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello\\_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Tello S. (2014) “*Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*”. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.pdf>
- Torres F. (2015) “*Caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: Repuestos Merino E.I.R.l de la ciudad de Piura, en el año 2014*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Piura -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/931/FINANCIAMIENTO\\_AUTOPARTES\\_REPUUESTOS\\_TORRES\\_ARELLANO\\_FRANK\\_JHONNATAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/931/FINANCIAMIENTO_AUTOPARTES_REPUUESTOS_TORRES_ARELLANO_FRANK_JHONNATAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Torres M. (2010) “*Pyme: problemas y ventajas de su desarrollo en el Perú*”. Noticiero Contable, Lima - Perú. Recuperado de <https://www.noticierocontable.com/pyme-problemas-y-ventajas-de-su-desarrollo-en-el-peru/>
- Unión De La Industria Para El Saneamiento Cuencas Matanzas – Riachuelo Y Reconquista (2013) “*contacto el concepto de la rentabilidad empresaria*”. Buenos aires-



Argentina. Recuperado de <http://www.uiscumarr.org.ar/el-concepto-de-la-rentabilidad-empresaria/>

Vargas E. (2016) “*Caracterización De Competitividad Y Rentabilidad De Las Mype Rubro Autoboutique De La Provincia De Talara, Año 2016*”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Talara-Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1041/COMPETITIVIDAD\\_RENTABILIDAD\\_VARGAS\\_CARRERA\\_ERICK\\_PAUL.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1041/COMPETITIVIDAD_RENTABILIDAD_VARGAS_CARRERA_ERICK_PAUL.pdf?sequence=1)

Wikipedia (2017) “*Pequeña y mediana empresa*”. Recuperado de [https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a\\_y\\_mediana\\_empresa](https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa)

Wikipedia la enciclopedia libre (2017), “*Ucayali- Distrito de Callería*”, recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Pucallpa> y recuperado de [https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito\\_de\\_Caller%C3%ADa](https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Caller%C3%ADa)

Zamora A. (2008) “*Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*”. Tesis De Grado. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

## VII. ANEXOS

### 8.1 Anexo 01: Cronograma de actividades.

| Etapas                        | Fecha de inicio | Fecha de termino | Dedicación semanal (Horas) |
|-------------------------------|-----------------|------------------|----------------------------|
| Recolección de datos          | 04/07/2017      | 30/07/2017       | 52 horas                   |
| Análisis de datos             | 01/08/2017      | 25/08/2017       | 48 horas                   |
| Elaboración del informe final | 28/09/2017      | 15/09/2017       | 34 horas                   |

### 8.2 Anexo 02: Presupuesto.

| <b>PRESUPUESTO</b>                           |            |                |                     |
|--|------------|----------------|---------------------|
| <b>LOCALIDAD:</b> Coronel Portillo, Pucallpa |            |                |                     |
| Rubros                                       | Cantidad   | Costo unitario | Costo total         |
| <b>Bienes de consumo:</b>                    |            |                |                     |
| Lapiceros                                    | 10 Unid.   | S/. 0.50       | S/. 5.00            |
| Folder y fastener                            | 13 Unid    | S/. 1.00       | S/. 13.00           |
| Papel bond 75gr. T/A4                        | 03 Millar  | S/. 22.00      | S/. 66.00           |
| Cuadernillo                                  | 02 Unid    | S/. 3.50       | S/. 7.00            |
| <b>Total de bienes consumidos</b>            |            |                | <b>S/. 91.00</b>    |
| <b>Servicios</b>                             |            |                |                     |
| Pasaje                                       |            |                | S/. 180.00          |
| Impresiones                                  | 1400 Unid. | S/. 0.30       | S/. 420.00          |
| Copias                                       | 400 Unid,  | S/. 0.10       | S/. 40.00           |
| Anillado                                     | 02 Unid.   | S/. 7.00       | S/. 14.00           |
| Internet                                     | 400 horas  | S/. 1.00       | S/. 400.00          |
| <b>Total servicios</b>                       |            |                | <b>S/. 1,054.00</b> |
| <b>Total general</b>                         |            |                | <b>S/. 1,145.00</b> |

### 8.3 Anexo 03: Financiamiento

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



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO:**

“Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017”

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

**AUTOR:**

Bach. Sánchez Chuquipiondo Charles

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

2017

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TITULO:** Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017

**AUTOR:** Bach. Sánchez Chuquipiondo Charles

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Determinar las principales características (relación) del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Con respecto a los empresarios, De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 60% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años y el 40% (8) entre 18 a 25 años; El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% (7) son del sexo femenino; El 60% (12) de los microempresarios encuestados tienen primaria, el 20% (4) tienen secundaria y un 10% (2) en ambos institutos y universidad; El 65% (13) de los representantes encuestados son empresarios, el 20% (4) son lic. En administración, 15 (3) % son Ing. Mecánico; El 100% (20) de los de los representantes en su totalidad tienen capacidad de administrar sus negocios.

Con Respecto a las características de las microempresas, El 80% (16) de las microempresas encuestadas están 05 a 07 años en el rubro y el 20% (4) más de 07 años;

El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales; El 45% (9) de las microempresas encuestadas tienen de 04 a 06 trabajadores, el 35% (7) tienen 07 a 10 trabajadores y el 20 % tienen 01 a 03 trabajadores; El 90% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de maximizar ganancias y el 10 % (2) para subsistencia; El 60% (12) de las microempresas si retienen y satisface a los clientes y proveedores, el 25% (5) dijeron que no y el 15% (3) no precisaron la pregunta; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen participación en el mercado y el 10% (2) no precisaron su respuesta.

Con Respecto al financiamiento y rentabilidad, El 50% (10) de las microempresas encuestadas si tienen un control de endeudamiento, el 25% (5) no la tienen y el 25% (5) no precisaron su respuesta; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen un punto de equilibrio económico y el 10% (2) no la tienen; El 75% (15) de las microempresas encuestadas solicitan y reciben financiamiento de las cajas, el 20 % de las entidades bancarias y el 5% (1) solo no bancarias; El 45% (9) de las microempresas encuestadas no precisaron la respuesta de que monto se ha solicitado y se recibió un financiamiento, el 40% (8) de 5 mil a 20 mil, el 10% de 20 mil a 50 mil, y el 5% (1) más de 50 mil soles; El 90% (18) de las microempresas encuestadas dijeron que si mejoran su rentabilidad mediante un financiamiento y el 10% (2) dijeron que no; El 60% (12) de las microempresas encuestadas dijeron que si están obteniendo un margen de utilidad lo que se esperaba, el 40% (12) dijeron que no lo han obtenido; El 90% (18) de las microempresas encuestadas si han obtenido un crecimiento sostenible, el 10% (2) no precisaron su respuesta; El 60% (8) de las microempresas encuestadas mediante el financiamiento si han mejorado la empresa, el 40% (8) no precisaron su respuesta; El 60% (8) de las microempresas encuestadas sí obtuvieron un beneficio en común entre financiación y rentabilidad entre los usuarios, el 40% (8) no precisaron su respuesta.

**Palabras clave:** Financiamiento, MYPEs.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research was to determine the main characteristics (relation) of financing in the profitability of micro and small companies in the trade sector, sale of parts, parts and accessories of motor vehicles in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, in order to carry it out, a population of 20 and a sample of 20 micro-enterprises were used. A questionnaire of 20 questions was applied, **using the survey technique**, with the following results: Entrepreneurs, Of the microentrepreneurs surveyed it is stated that the majority 60% (12) of the representatives of micro enterprises are between 26 to 60 years and 40% (8) between 18 to 25 years; 65% (13) of the representatives surveyed are male and 35% (7) are female; Sixty percent (12) of the microentrepreneurs surveyed have primary education, 20% (4) have secondary and 10% (2) in both institute and university; 65% (13) of the representatives surveyed are entrepreneurs, 20 (4)% are lic. In administration, 15 (3)% are Mechanical Engineer; 100% (20) of the total representatives have the ability to manage their business. **With respect to the characteristics of microenterprises**, 80% (16) of the micro-enterprises surveyed are between 05 and 07 years in the category and 20% (4) over 07 years; 100% (20) of the companies involved are formal; 45% (9) of the micro-enterprises surveyed have 04 to 06 workers, 35% (7) have 07 to 10 workers and 20% have 01 to 03 workers; Ninety percent (18) of the microenterprises were formed to obtain maximize profits and 10% (2) for subsistence; Sixty percent (12) of micro-enterprises retain and satisfy customers and suppliers, 25% (5) said no and 15% (3) did not specify the question; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed if they have a market share and 10% (2) do not they needed their answer. **With regard to financing and profitability**, 50% (10) of

the microenterprises surveyed if they have a debt control, 25% (5) do not have it and 25% (5) did not specify their answer; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed have an economic equilibrium point and 10% (2) do not have one; 75% (15) of the micro-enterprises surveyed request and receive financing from the savings banks, 20% from banks and 5% (1) only non-banks; 45% (9) of the micro-enterprises surveyed did not specify the response of which amount was requested and received funding, 40% (8) from 5 thousand to 20 thousand, 10% from 20 thousand to 50 thousand, and 5% (1) more than 50 thousand soles; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed said that if they improve their profitability through financing and 10% (2) said no; Sixty percent (12) of the microenterprises surveyed said that if they are getting a profit margin as expected, 40% (12) said they did not get it; 90% (18) of the micro-enterprises surveyed if they have achieved sustainable growth, 10% (2) did not specify their answer; Sixty percent (8) of the microenterprises surveyed through financing if the company improved, 40% (8) did not specify their response; Sixty percent (8) of the microenterprises surveyed did have a common benefit between financing and profitability among users, 40% (8) did not specify their answer.

**Key words:** Financing, MYPEs.

## 2. INTRODUCTION

El financiamiento para la rentabilidad de los micros pequeñas empresas a nivel mundial todas ejecutan sus actividades buscando utilizar y explotar de manera eficiente y eficaz todos los distintos recursos que intervienen en muestras operaciones y actividades comerciales.

Según Barra, García, Hernández, Margarito y Ponce (2013) sostuvo que el sistema financiero internacional es el conjunto de instituciones públicas y privadas que proporcionan los medios de financiación a la economía internacional para el desarrollo de sus actividades. Estas instituciones realizan una función de

intermediación entre las unidades de ahorro y las de gasto, movilizándolo los recursos de las primeras hacia las segundas con el fin de lograr una más eficiente utilización de los recursos.

Se mencionan que las Instituciones Públicas: Bancos Centrales, Organizaciones Supranacionales, Ministerios de Economía, etc. Instituciones Privadas: Bancos y Cajas, Grandes Superficies, Compañías de Seguros, Grandes Constructoras. Como toda actividad comercial, el comercio internacional necesita de un buen sistema de financiamiento. Aparte de los tradicionales créditos comerciales que otorga el sistema financiero internacional privado, el sistema económico internacional surgido a partir del año 1945, cuando finaliza la guerra, se apoya básicamente en tres instituciones: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y el Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT).

Concluye Barra, García, Hernández, Margarito y Ponce, como se sabe en la actualidad la Crisis Económica afecta a Países que quizá años atrás se pensaba no pasarían por esta situación, como lo vemos con Grecia y España, es difícil tratar de establecer un razonamiento lógico de si las organizaciones que conforman el Sistema Internacional Financiero han sido lo suficientemente efectivas, como para decir que han contribuido al desarrollo de los países en los cuales están desarrollando sus actividades desde hace tiempo, sería una falta de responsabilidad, hay que considerar según el trabajo realizado, que estas organizaciones se han fortalecido a través del tiempo, gracias a las oportunidades que han dado lugar en muchos países del mundo.

Ahí mismo termina diciendo que las organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo de una u otra manera han contribuido a fortalecer el bienestar social, cultural, político y económico de los países en vías de desarrollo y los desarrollados. Como ejemplo al



país de México, el cual en la actualidad se encuentra con una economía sólida y estable, con periodos económicos no inflacionarios, aunque en algún momento necesito financiamiento de fuentes externas, hoy lo catalogan como un país en desarrollo y uno de los más fuertes de América Latina.

Por su parte las Naciones Unidas (2017) Según los datos del International Council for Small Business (ICSB), manifiesta que los que pertenezcan al sector formal o informal de la economía, representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, también conocidas como pymes, tienden a emplear a una gran proporción de trabajadores pertenecientes a los sectores más vulnerables de la sociedad, como mujeres, jóvenes y personas de hogares desfavorecidos. En muchas zonas rurales, son casi la única fuente de empleo. A pesar de crear empleo, las microempresas y pymes hacen frente a muchas dificultades en su funcionamiento diario y crecimiento.

Continuando con Naciones Unidas, menciono que para el acceso a financiación es uno de los obstáculos principales que afectan de manera desproporcionada a estos pequeños negocios. Según el Banco Mundial, entre 200 y 245 millones de empresas, formales e informales, no tienen acceso a los préstamos o descubiertos bancarios que necesitan, o disponen de financiación, pero aun así el acceso es complicado. De ellas, más del 90 por ciento son microempresas. También sostuvieron que las dificultades financieras son aún mayores para las empresas informales, que suelen ser de menor tamaño y, aunque menos productivas que las formales, contribuyen en gran medida a la actividad económica y el empleo. Se calcula que un 74 por ciento de las microempresas de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía. En

el caso de los países en desarrollo, la cifra asciende al 77 por ciento. Los negocios informales se apoyan en financiación informal, que si bien facilita el acceso a fondos, enlentece el crecimiento y aumenta la ilegalidad de la compañía.

Finalmente Naciones Unidas concluye que un sector financiero desarrollado contribuye a movilizar y redistribuir los recursos, así como a gestionar el riesgo, lo que favorece el crecimiento del sector privado. La financiación fomenta del crecimiento económico, que a su vez genera empleo. Este reto brinda a legisladores y empresarios la oportunidad de tomar medidas para alentar la formalización, la participación y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medias empresas en los mercados internacionales, regionales y nacionales, en particular mediante el acceso de todos a la creación de capacidad y los servicios financieros, como la micro financiación y el crédito asequibles.

Por otro lado Daza (2016), sostuvo que los países emergentes en los últimos años están obteniendo tasas de crecimiento muy superiores a la de los países desarrollados, y ocupan los primeros puestos a nivel mundial. Estos países, y en particular Brasil, están presentando grandes oportunidades de negocio, al ofrecer altas tasas de rentabilidad y crecimiento empresarial que los países desarrollados no ofrecen. De este modo, los resultados muestran la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento, coincidiendo así con las teorías evolutivas del crecimiento empresarial, que proponen que las empresas más rentables son las que más crecen, debido a su capacidad para generar beneficios. Así mismo, la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento muestra un punto de inflexión, encontrándose una relación cuadrática en forma de U invertida, de acuerdo con las teorías clásicas, donde se maximiza el valor de la empresa.

Siguiendo con Daza, se muestra que la independencia de la rentabilidad respecto del crecimiento, en contra de las teorías clásicas que defienden que las empresas que más crecen pueden aprovechar las ventajas competitivas propias de las empresas de mayor tamaño para incrementar sus tasas de rentabilidad. De este modo, al tratarse de una muestra de grandes empresas, los resultados obtenidos se diferencian de los obtenidos para los países como Francia, Italia y Corea del Sur. Por tanto, se concluye que en Brasil, las empresas de menor tamaño analizadas, se caracteriza por tener un contexto propicio para la inversión y el crecimiento, hecho que incentiva la reversión de los beneficios obtenidos y la permanencia de las inversiones extranjeras que favorecen la competencia y la mejora de la calidad.

A nivel nacional el financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. Es evidente que los micros y pequeñas empresas, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras empresas todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Por su parte Electro Ucayali (2017) manifestó en su planeamiento Estratégico 2013 -2017 que la economía del Perú en los últimos años viene mostrando una clara tendencia creciente y este crecimiento continuará sostenido principalmente por la demanda interna en un entorno de disciplina fiscal y mantenimiento de los indicadores macroeconómicos positivos al igual que la inversión pública y privada. Este crecimiento se está dando tanto a nivel país y a nivel de las diferentes regiones, en la región oriente tendrá un crecimiento del orden de 3 a 4.5% en el periodo 2012-2016,

el crecimiento de la región Ucayali ha sido del orden de 5.3%, un punto por debajo del crecimiento a nivel nacional. El principal sector que ha crecido en Ucayali ha sido el sector construcción, con un 13% de crecimiento en el mismo periodo, crecimiento superior a lo registrado a nivel del Perú.

Por otro lado recalco que el área de concesión de Electro Ucayali otorgada para el desarrollo de actividades, la distribución de energía eléctrica comprende las regiones de Pucallpa, Campo Verde, Atalaya, Aguaytía y que las principal actividad económica de la región Ucayali, es el comercio, lo cual representa el 19.5% del valor agregado bruto, en segundo lugar se encuentra la Agricultura, Caza y Silvicultura, con un 16.2%, en tercera posición se encuentra la Manufactura con un 13.1%.

En cambio para el rubro de comercialización de autopartes de vehículos el comercio automotriz, la Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016), manifestó que el comercio automotriz (-9,32%) disminuyó por la menor venta de vehículos automotores y motocicletas y de sus partes piezas y accesorios. Sin embargo, creció el servicio de mantenimiento y reparación de vehículos automotores.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, donde se aplicará a los representantes y gerentes y/o administradores de las microempresas, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición

y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

### **3. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

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

##### **Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio

##### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

##### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

##### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal

#### **POBLACIÓN Y MUESTRA**

##### **Población**

La población estuvo constituido por 20 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Autopartes De Vehículo del distrito de Callería, 2017, información

obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en el distrito de Callería, de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Autopartes De Vehículo del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

### Definición y operacionalización de variables e indicadores

| Variable complementaria   | Definición conceptual  | Definición operacional:<br>Indicadores | Escala de medición  |
|---|--|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | edad                                   | <b>Razón:</b> Años  |
|   |  | Sexo                                   | <b>Nominal:</b><br>Masculino<br>Femenino.   |
|   |  | Grado de instrucción                   | <b>Nominal:</b><br>Sin instrucción<br>Primaria<br>Secundaria<br>Instituto<br>Universidad. |
|   |  | Profesión u ocupación                  | <b>Razón:</b> señalar   |
|   |  | Tienes capacidad de administración     | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No   |

**Fuente:** elaboración propia.

| Variable complementaria | Definición conceptual | Definición operacional:<br>Indicadores | Escala de medición  |
|-------------------------|-----------------------|--|---|
|                         |                       | Antigüedad en el rubro                 | <b>Razón:</b><br>01 a 05 años<br>06 a 10 años<br>11 a 15 años |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| Perfil del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | ormalidad de la empresa                                | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No  |
|  |  | Numero de tragadores                                   | <b>Razón:</b><br>01-03<br>04-06<br>07-10   |
|  |  | razón de creación de la empresa                        | <b>Nominal:</b><br>Maximizar ganancias<br>Dar empleo a la familia<br>Generar ingresos para |
|  |  | Retención y satisfacción de los clientes y proveedores | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No  |
|  |  | Participación en el mercado                            | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No  |

**Fuente:** elaboración propia.

| Variable complementaria   | Definición conceptual  | Definición operacional:<br>Indicadores             | Escala de medición   |
|---|--|--|--|
| Financiamiento y Rentabilidad de los micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos | Son algunas características relacionadas con el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, | Nivel de endeudamiento                             | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|   |  | Punto de equilibrio                                | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                                  |
|   |  | Entidad que se solicita y se recibe financiamiento | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>Cajas<br>Otras<br>no bancaria |
|   |  | Monto solicitado y recibido del financiamiento     | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto                 |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p>automotores del distrito de Callería, 2017</p> <p>piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017</p> | El financiamiento mejorar tu rentabilidad         | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                  |
|  | Margen de utilidad                                | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto |
|  | Crecimiento sostenible                            | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                  |
|  | Crees que el financiamiento mejorara a la empresa | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                  |
|  | Relación de beneficios                            | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No                  |

**Fuente:** elaboración propia.

### **Técnica e instrumentos**

#### **Técnicas.**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

#### **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas.

#### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.



#### **4. RESULTADOS**

##### **Respecto a los empresarios**

- De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 60% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años y el 40% (8) entre 18 a 25 años.
- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% (7) son del sexo femenino.
- El 60% (12) de los microempresarios encuestados tienen primaria, el 20% (4) tienen secundaria y un 10 % (2) en ambos instituto y universidad.
- El 65% (13) de los representantes encuestados son empresarios, el 20 (4)% son lic. En administración, 15 (3) % son Ing. mecánico.
- El 100% (20) de los de los representantes en su totalidad tienen capacidad de administrar sus negocios.

##### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 80% (16) de las microempresas encuestadas están 05 a 07 años en el rubro y el 20% (4) más de 07 años
- El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales.
- El 45% (9) de las microempresas encuestadas tienen de 04 a 06 trabajadores, el 35% (7) tienen 07 a 10 trabajadores y el 20 % tienen 01 a 03 trabajadores.
- El 90% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de maximizar ganancias y el 10 % (2) para subsistencia.
- El 60% (12) de las microempresas si retienen y satisface a los clientes y proveedores, el 25% (5) dijeron que no y el 15% (3) no precisaron la pregunta.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen participación en el mercado y el 10% (2) no precisaron su respuesta.

##### **Respecto al financiamiento y rentabilidad**

- El 50% (10) de las microempresas encuestadas si tienen un control de endeudamiento, el 25% (5) no la tienen y el 25% (5) no precisaron su respuesta
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si tienen un punto de equilibrio económico y el 10% (2) no la tienen.
- El 75% (15) de las microempresas encuestadas solicitan y reciben financiamiento de las cajas, el 20 % de las entidades bancarias y el 5% (1) solo no bancarias

- El 45% (9) de las microempresas encuestadas no precisaron la repuesta de que monto se ha solicitado y se recibió un financiamiento, el 40% (8) de 5 mil a 20 mil, el 10% de 20 mil a 50 mil, y el 5% (1) más de 50 mil soles.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas dijeron que si mejoran su rentabilidad mediante un financiamiento y el 10% (2) dijeron que no.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas dijeron que si están obteniendo un margen de utilidad lo que se esperaba, el 40% (12) dijeron que no lo han obtenido.
- El 90% (18) de las microempresas encuestadas si han obtenido un crecimiento sostenible, el 10% (2) no precisaron su repuesta.
- El 60% (8) de las microempresas encuestadas mediante el financiamiento si an mejorado la empresa, el 40% (8) no precisaron su repuesta.
- El 60% (8) de las microempresas encuestadas sí obtuvieron un beneficio en común entre financiación y rentabilidad entre los usuarios, el 40% (8) no precisaron su repuesta

## **5. CONCLUSIONES.**

- Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Callería es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo. Siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.
- Entre los obstáculos del micro pequeñas empresas para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.
- Existe informalidad entre las micro pequeñas empresas del distrito de Callería y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo.

- Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.
- Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

## **6. RECOMENDACIONES**

- Los micros y pequeñas deberán dirigir sus requerimientos de financiamiento para su Capital de Trabajo a las Entidades No Bancarias por cuanto su trámite es más rápido y más oportuno.
- Sugerir el buen uso del financiamiento adecuándola a una buena política de administración financiera; para contribuir al desarrollo potencial y total de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería.
- Entre las entidades financieras bancarias y las no bancarias, incluida la Corporación Financiera de Desarrollo, tienen que complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las micro y pequeñas empresas, para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas su máxima potencialidad, alcancen un mayor nivel de competitividad.
- Las entidades financieras deben tomar otras medidas al momento de otorgar el crédito y no pedir a las micro y pequeñas empresas tantos requisitos que estas no pueden cumplir por ejemplo en el sistema de garantías este requisito se debería obviar y tener sistemas de monitoreo es decir supervisar los proyectos para lo cual

vaya destinado el crédito a fin de garantizar el buen uso de este y las tasas de interés deben ser preferenciales de acuerdo al tipo de crédito.

- Debe mejorarse los conocimientos en finanzas por parte de las micro y pequeñas empresas es decir que los empresarios y empresarias deberían tener la iniciativa de aprender sobre finanzas especialmente el análisis e interpretación de los estados financieros para conocer la situación y rentabilidad de la empresa.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Agreda D. (2016) “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel Eirl De Chimbote, 2013”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote. Chimbote-Perú, Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES\\_FINANCIAMIENTO\\_AGREDA\\_HUERTAS\\_DIANA\\_CECILIA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1)
- Aguilar L. (2016) “Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta De Accesorios Y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Cajamarca -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MYPES\\_AGUILAR\\_CACHAY\\_LUZ\\_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPES_AGUILAR_CACHAY_LUZ_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Barra, García Hernández, Margarito y Ponce (2013), “Sistema Financiero Internacional”. tesis de grado, Universidad Veracruzana, México [Versión Adobe Digital].

Recuperado de <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/08/sistema-internacional-financiero.pdf>

Ccaccya B. (2015). “Análisis de rentabilidad de una empresa”. Actualidad Empresarial N.º 341 - Segunda Quincena de Diciembre 2015. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://aempresarial.com/servicios/revista/341\\_9\\_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf)

Cárdenas D. (2016) “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1183/CARACTERIZACION\\_DEL\\_FINANCIAMIENTO\\_DE\\_LAS\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENA\\_EMPRESA\\_DEL\\_SECTOR\\_COMERCIO\\_CARDENAS\\_ESPINOZA\\_DEBORA\\_DEL\\_CARMEN.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1183/CARACTERIZACION_DEL_FINANCIAMIENTO_DE_LAS_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_DEL_SECTOR_COMERCIO_CARDENAS_ESPINOZA_DEBORA_DEL_CARMEN.pdf?sequence=1)

Daza J. (2016), “Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector Industrial brasileño”, Tesis de grado, Universidad de Extremadura., grupo sciencedirect, Contaduría y Administración 61 (2016) 266–282). España [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://ac.els-cdn.com/S0186104215001278/1-s2.0-S0186104215001278-main.pdf?\\_tid=053fe4da-7e12-11e7-9f79-00000aab0f6b&acdnat=1502400332\\_d834b15a236c0472fa95468dda9bf140](http://ac.els-cdn.com/S0186104215001278/1-s2.0-S0186104215001278-main.pdf?_tid=053fe4da-7e12-11e7-9f79-00000aab0f6b&acdnat=1502400332_d834b15a236c0472fa95468dda9bf140)

Definiciones.org (s/f) Definición de financiamiento. Recuperado de <http://www.definicion.org/financiamiento>

Domínguez I. Y Créstelo L. (2009) “Fundamentos Teóricos Y Conceptuales Sobre Estructura De Financiamiento”. Universidad de Matanzas-Argentina. Grupo geopolis.

Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Electro Ucayali (2017) “Planeamiento Estratégico 2013 -2017”. (Google, versiones html, web) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:KGrt5uQBfFIJ:www.electroucayali.com.pe/ElectroUcayali/index.php/transparencia-estandar1/planeamiento-y-organizacion/planes-y-politicas/plan-estrategico-de-la-empresa%3Fdownload%3D33:pee+&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

Escalante, E. (2016), *Promulgan ley N° 30056 que modifica la actual ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de: <http://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

FLORES J. (2016) “Caracterización De Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes En El Sector Comercio Rubro Empresas De Transportes Terrestres De La Provincia De Mariscal Cáceres Período 2016”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1011/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_FLORES\\_MERA\\_JAIME.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1011/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FLORES_MERA_JAIME.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016) “Producción Nacional Marzo 2016”, [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/principales\\_indicadores/informe-tecnico-n05\\_produccion\\_mar2016.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/informe-tecnico-n05_produccion_mar2016.pdf)

- Ley De Promoción Y Formalización de la Micro Y Pequeña Empresa (2003) Ley N° 28015. Art. 2 y art. 3. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>
- López A. (2008) “Problemas financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya”, (Ide@s Concyteg, Celaya. Mexico.) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://concyteg.gob.mx/ideasConcyteg/Archivos/35022008\\_PROB\\_FINANC\\_MICRO\\_PEQUE\\_MEDIANA\\_EMPRESA\\_CELAYA.pdf](http://concyteg.gob.mx/ideasConcyteg/Archivos/35022008_PROB_FINANC_MICRO_PEQUE_MEDIANA_EMPRESA_CELAYA.pdf)
- López J. (2016). “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Tingo María -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO\\_MYPER\\_LOPEZ\\_PAIMA\\_JACLYN.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO_MYPER_LOPEZ_PAIMA_JACLYN.pdf?sequence=4)
- Maeztu, I. (2008) *Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme* (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: [http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes\\_2011\\_06.pdf](http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf)
- Naciones Unidas (2017) “Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas, 27 de junio2”. Naciones Unidad, grupo un.org. Recuperado de <http://www.un.org/es/events/smallbusinessday/>
- Neo-Polis (s/f) “Las Microempresas y sus problemas”, (grupo bligoo) Recuperado de <http://escudero.bligoo.com/content/view/52514/Las-Microempresas-y-sus-problemas.html#.WZHDTTPygDU>

- 7Graus (2017) “Significado de Financiamiento”. Significado © 2013-2017 Recuperado de <https://www.significados.com/financiamiento/>
- Plataforma de Crowdlending para empresas (s/f) “Rentabilidad. Plataforma de financiación”.. Registrada en cnmv. España. Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Rojas Y. (2010) “Fuentes y formas de financiamiento empresarial”. © Monografias.com S.A. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- Tello L. (2014) “Financiamiento Del Capital De Trabajo Para Contribuir Al Crecimiento Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresas Comerciales En El Distrito De Pacasmayo”. Tesis de grado, universidad nacional de Trujillo. Repositorio Institucional UNITRU [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello\\_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Tello S. (2014) “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.pdf>
- Torres F. (2015) “Caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: Repuestos Merino E.I.R.l de la ciudad de Piura, en el año 2014”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Piura -Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/931/FINANCIAMIENTO\\_AUTOPARTES\\_REPUESTOS\\_TORRES\\_ARELLANO\\_FRANK\\_JHONNATAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/931/FINANCIAMIENTO_AUTOPARTES_REPUESTOS_TORRES_ARELLANO_FRANK_JHONNATAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



- Torres M. (2010) “Pyme: problemas y ventajas de su desarrollo en el Perú”. Noticiero Contable, Lima - Perú. Recuperado de <https://www.noticierocontable.com/pyme-problemas-y-ventajas-de-su-desarrollo-en-el-peru/>
- Unión De La Industria Para El Saneamiento Cuencas Matanzas – Riachuelo Y Reconquista (2013) “contacto el concepto de la rentabilidad empresarial”. Buenos aires- Argentina. Recuperado de <http://www.uiscumarr.org.ar/el-concepto-de-la-rentabilidad-empresaria/>
- Vargas E. (2016) “Caracterización De Competitividad Y Rentabilidad De Las Mype Rubro Autoboutique De La Provincia De Talara, Año 2016”. Tesis de grado. Universidad Católica los angelé de Chimbote, Talara-Perú. Repositorio Institucional ULADECH [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1041/COMPETITIVIDAD\\_RENTABILIDAD\\_VARGAS\\_CARRERA\\_ERICK\\_PAUL.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1041/COMPETITIVIDAD_RENTABILIDAD_VARGAS_CARRERA_ERICK_PAUL.pdf?sequence=1)
- Wikipedia (2017) “Pequeña y mediana empresa”. Recuperado de [https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a\\_y\\_mediana\\_empresa](https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa)
- Wikipedia la enciclopedia libre (2017), “Ucayali- Distrito de Callería”, recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Pucallpa> y recuperado de [https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito\\_de\\_Caller%C3%ADa](https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Caller%C3%ADa)
- Zamora A. (2008) “Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán”. Tesis De Grado. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

| TITULO DE LA INVESTIGACION   | ENUNCIADO DEL PROBLEMA  | OBJETIVO  | VARIABLE   | INDICADOR   | ESCALA  | DISEÑO METODOLÓGICO  |
|--|---|---|--|---|---|--|
| Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017 | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017? | <p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar las principales características (relación) del financiamiento hacia la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro: Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características de las microempresas del ámbito de estudio.</li> <li>• Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.</li> <li>• Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.</li> </ul> | Perfil de los propietarios y gerentes de los micro pequeñas empresas | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Edad</li> <li>- Sexo</li> <li>- Grado de instrucción</li> <li>- Profesión o ocupación</li> <li>- Capacidad de administración</li> </ul>  | <p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b> Masculino, Femenino.</p> <p><b>Nominal:</b> Sin instrucción, Primaria, Secundaria, Instituto, Universidad.</p> <p><b>Razón:</b> descriptivo <b>Nominal:</b> Si, No</p>   | <p><b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo-correlacional</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> |
|  |   |   | Perfil de los micro pequeñas empresas                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Antigüedad en el rubro</li> <li>- formalidad de la empresa</li> <li>- Numero de tragadores</li> <li>- Razón de creación de la empresa</li> <li>- Retención y satisfacción a los clientes y proveedores</li> <li>- Participación en el mercado</li> </ul>   | <p><b>Razón:</b> de 01 a 05 años, 06 a 10 años y 11 a 15 años.</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Razón:</b> de 01-03, 04-06 , a más 07-10, más de 11</p> <p><b>Nominal:</b> Maximizar ganancias, Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> |  |
|  |   |   | Financiamiento y Rentabilidad de los micro pequeñas empresas         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel de endeudamiento</li> <li>- Punto de equilibrio</li> <li>- Entidad que se solicita y se recibe financiamiento</li> <li>- Monto solicitado y recibido del financiamiento</li> <li>- El financiamiento mejorar tu rentabilidad</li> <li>- Margen de utilidad</li> <li>- Crecimiento sostenible</li> <li>- Crees que el financiamiento mejorara a la empresa</li> <li>- Relación de beneficios</li> </ul> | <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Bancaria, Cajas, Otras no bancaria</p> <p><b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p> <p><b>Nominal:</b> Si, No</p>    |  |

## **DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, Charles, Sánchez Chuquipiondo, identificado con DNI N° 40387423, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 14 de setiembre de 2017

.....

Sánchez Chuquipiondo

DNI N° 40387423

## INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;



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

#### Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro pequeñas empresas del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores del distrito de Callería, 2017**”

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

Encuestador(a): Sánchez Chuquipiondo Charles. Fecha: .28/08/2017

#### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

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

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

**1.3 Grado de instrucción:** Ninguno..... Primaria:.....Secundaria  
.Secundaria.....Superior No Universitaria..... Superior Universitaria.....

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

**1.5 Profesión**.....

**1.6 Ocupación**.....

#### II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

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

**2.2** Número de trabajadores permanentes.....

**2.3** .Número de trabajadores Eventuales.....

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

(Autofinanciamiento): Si.....No.....

3.2 Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

**Si el financiamiento es de terceros:**

3.3 A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.4 Qué tasa de interés mensual paga.....a las Entidades Bancarias

3.5 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.6 Qué tasa de interés mensual paga..... a las entidades no bancarias

3.7 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.:

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.8 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.11 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.12 Qué tasa de interés mensual pagó.....

3.13 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No.....

3.14 Monto Promedio Otorgado.....

3.15 En qué 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 CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido en su micro y pequeñas empresas. En los últimos dos años: Ninguno ..... Uno.....Dos.....Tres a más

4.3 Si tuvieron capacitación: En qué tipo de cursos participaron: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....

4.4 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

Si..... No.....

4.5 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

### V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- 5.1** Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....  
No.....
- 5.2** Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....
- 5.3** Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años:  
Si.....No.....Cree

Callería, Agosto del 2017

## TABLA DE FIABILIDAD

### Fiabilidad

|                            |  |  |
|----------------------------|--|--|
| Salida creada              |  | 11/09/2017 10:49   |
| Comentarios                |  |  |
|                            | Datos  | C:\Users\UIS\Desktop\CHARLES\charle.sav  |
|                            | Conjunto de datos activo                     | ConjuntoDatos1   |
|                            | Filtro                                       | <ninguno>  |
| Entrada                    | Ponderación                                  | <ninguno>  |
|                            | Segmentar archivo                            | <ninguno>  |
|                            | N de filas en el archivo de datos de trabajo | 20   |
|                            | Entrada de matriz                            |  |
| Manejo de valores perdidos | Definición de perdidos                       | Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.   |
|                            | Casos utilizados                             | Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.   |
|                            |  | RELIABILITY  |
|                            |  | /VARIABLES=Edad Sexo Grado_de_instruccion<br>Profesión_o_ocupación Capacidad_administrativa<br>Antigüedad_en_el_rubro Formalidad Numero_de_trabajadores<br>Razón_de_creación_de_la_empresa<br>Retención_y_sastifaccion_a_los_clientes_y_proveedores<br>Participación_en_el_mercado<br>Nivel_de_endeudamiento Punto_de_equilibrio<br>Entidad_que_se_solicita_y_se_recibe_financiamiento<br>Monto_solicitado_y_recibido_financiamiento<br>Crees_que_el_financiamiento_nejora_tu_rentabilidad<br>Margen_de_utilidad Crecimiento_sostenible<br>Crees_que_el_financiamiento_mejorara_a_la_empresa<br>Relación_de_beneficios<br>/SCALE('ALL VARIABLES') ALL<br>/MODEL=ALPHA<br>/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE CORR COV<br>/SUMMARY=TOTAL. |
| Sintaxis                   |  |  |
| Recursos                   | Tiempo de procesador                         | 00:00.0  |
|                            | Tiempo transcurrido                          | 00:00.1  |

### Resumen de procesamiento de casos

|                       | N  | %     |
|-----------------------|----|-------|
| Casos Válido          | 20 | 100,0 |
| Excluido <sup>a</sup> | 0  | ,0    |
| Total                 | 20 | 100,0 |

### Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,964             | ,971  | 18             |

### Estadísticas de elemento

|   | Media | Desviación estándar | N  |
|---|-------|---------------------|----|
| Edad  | 1,60  | ,503                | 20 |
| Sexo  | 1,35  | ,489                | 20 |
| Grado_de_instruccion                                  | 1,70  | 1,031               | 20 |
| Profesión_o_ocupación                                 | 1,85  | 1,309               | 20 |
| Antigüedad_en_el_rubro                                | 3,20  | ,410                | 20 |
| Numero_de_trabajadores                                | 2,15  | ,745                | 20 |
| Razón_de_creación_de_la_empresa                       | 1,20  | ,616                | 20 |
| Retención_y_sastifaccion_a_los_clientes_y_proveedores | 1,55  | ,759                | 20 |
| Participación_en_el_mercado                           | 1,20  | ,616                | 20 |
| Nivel_de_endeudamiento                                | 1,75  | ,851                | 20 |
| Punto_de_equilibrio                                   | 1,10  | ,308                | 20 |
| Entidad_que_se_solicita_y_se_recibe_financiamiento    | 2,55  | ,826                | 20 |
| Monto_solicitado_y_recibido_financiamiento            | 1,75  | ,851                | 20 |
| Crees_que_el_financiamiento_nejora_tu_rentabilidad    | 1,10  | ,308                | 20 |
| Margen_de_utilidad                                    | 1,80  | 1,005               | 20 |
| Crecimiento_sostenible                                | 1,20  | ,616                | 20 |
| Crees_que_el_financiamiento_mejorara_a_la_empresa     | 1,80  | 1,005               | 20 |
| Relación_de_beneficios                                | 1,80  | 1,005               | 20 |



Matriz de correlaciones entre elementos

|   | Edad  | Sexo  | Grado_de_instruccion | Profesión_o_ocupación | Antigüedad_en_el_rubro | Numero_de_trabajadores | Razón_de_creación_de_la_empresa | Retención_y_satisfacción_a_los_clientes_y_proveedores | Participación_en_el_mercado | Nivel_de_endeudamiento | Punto_de_equilibrio | Entidad_que_se_solicita_y_se_recibe_financiamiento | Monto_solicitado_y_recibido_financiamiento | Creer_que_el_financiamiento_mejora_tu_rentabilidad | Margen_de_utilidad | Crecimiento_sostenible | Creer_que_el_financiamiento_mejora_a_la_empresa | Relación_de_beneficios |
|---|-------|-------|----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------|---|-----------------------------|------------------------|---------------------|--|--|--|--------------------|------------------------|---|------------------------|
| Edad  | 1.000 | .599  | .569                 | .544                  | .408                   | .731                   | .272                            | .607  | .272                        | .739                   | .272                | .685   | .739                                       | .272   | .667               | .272                   | .667  | .667                   |
| Sexo  | .599  | 1.000 | .845                 | .908                  | .681                   | .859                   | .454                            | .871  | .454                        | .853                   | .454                | .410   | .727                                       | .454   | .899               | .454                   | .899  | .899                   |
| Grado_de_instruccion                                  | .569  | .845  | 1.000                | .901                  | .896                   | .747                   | .763                            | .962  | .763                        | .870                   | .763                | .390   | .870                                       | .763   | .853               | .763                   | .853  | .853                   |
| Profesión_o_ocupación                                 | .544  | .908  | .901                 | 1.000                 | .843                   | .780                   | .562                            | .882  | .562                        | .910                   | .562                | .373   | .768                                       | .562   | .816               | .562                   | .816  | .816                   |
| Antigüedad_en_el_rubro                                | .408  | .681  | .896                 | .843                  | 1.000                  | .585                   | .667                            | .811  | .667                        | .754                   | .667                | .280   | .754                                       | .667   | .612               | .667                   | .612  | .612                   |
| Numero_de_trabajadores                                | .731  | .859  | .747                 | .780                  | .585                   | 1.000                  | .390                            | .777  | .390                        | .810                   | .390                | .800   | .726                                       | .390   | .815               | .390                   | .815  | .815                   |
| Razón_de_creación_de_la_empresa                       | .272  | .454  | .763                 | .562                  | .667                   | .390                   | 1.000                           | .653  | 1.000                       | .503                   | 1.000               | .186   | .704                                       | 1.000  | .408               | 1.000                  | .408  | .408                   |
| Retención_y_satisfacción_a_los_clientes_y_proveedores | .607  | .871  | .962                 | .882                  | .811                   | .777                   | .653                            | 1.000   | .653                        | .876                   | .653                | .416   | .876                                       | .653   | .910               | .653                   | .910  | .910                   |
| Participación_en_el_mercado                           | .272  | .454  | .763                 | .562                  | .667                   | .390                   | 1.000                           | .653  | 1.000                       | .503                   | 1.000               | .186   | .704                                       | 1.000  | .408               | 1.000                  | .408  | .408                   |
| Nivel_de_endeudamiento                                | .739  | .853  | .870                 | .910                  | .754                   | .810                   | .503                            | .876  | .503                        | 1.000                  | .503                | .506   | .855                                       | .503   | .862               | .503                   | .862  | .862                   |
| Punto_de_equilibrio                                   | .272  | .454  | .763                 | .562                  | .667                   | .390                   | 1.000                           | .653  | 1.000                       | .503                   | 1.000               | .186   | .704                                       | 1.000  | .408               | 1.000                  | .408  | .408                   |
| Entidad_que_se_solicita_y_se_recibe_financiamiento    | .685  | .410  | .390                 | .373                  | .280                   | .800                   | .186                            | .416  | .186                        | .506                   | .186                | 1.000  | .506                                       | .186   | .457               | .186                   | .457  | .457                   |
| Monto_solicitado_y_recibido_financiamiento            | .739  | .727  | .870                 | .768                  | .754                   | .726                   | .704                            | .876  | .704                        | .855                   | .704                | .506   | 1.000                                      | .704   | .739               | .704                   | .739  | .739                   |
| Creer_que_el_financiamiento_mejora_tu_rentabilidad    | .272  | .454  | .763                 | .562                  | .667                   | .390                   | 1.000                           | .653  | 1.000                       | .503                   | 1.000               | .186   | .704                                       | 1.000  | .408               | 1.000                  | .408  | .408                   |
| Margen_de_utilidad                                    | .667  | .899  | .853                 | .816                  | .612                   | .815                   | .408                            | .910  | .408                        | .862                   | .408                | .457   | .739                                       | .408   | 1.000              | .408                   | 1.000   | 1.000                  |
| Crecimiento_sostenible                                | .272  | .454  | .763                 | .562                  | .667                   | .390                   | 1.000                           | .653  | 1.000                       | .503                   | 1.000               | .186   | .704                                       | 1.000  | .408               | 1.000                  | .408  | .408                   |
| Creer_que_el_financiamiento_mejora_a_la_empresa       | .667  | .899  | .853                 | .816                  | .612                   | .815                   | .408                            | .910  | .408                        | .862                   | .408                | .457   | .739                                       | .408   | 1.000              | .408                   | 1.000   | 1.000                  |
| Relación_de_beneficios                                | .667  | .899  | .853                 | .816                  | .612                   | .815                   | .408                            | .910  | .408                        | .862                   | .408                | .457   | .739                                       | .408   | 1.000              | .408                   | 1.000   | 1.000                  |

Correlaciones

|   |  | Edad   | Sexo   | Grado_de_instruccion | Profesión_o_ocupación | Capacidad_administrativa | Antigüedad_en_el_rubro | Formalidad | Numero_de_trabajadores | Razón_de_creación_de_la_empresa | Retención_y_satisfacción_a_los_clientes_y_proveedores | Participación_en_el_mercado | Nivel_de_endeudamiento | Punto_de_equilibrio | Entidad_que_solicita_y_recibe_financiamiento | Monto_solicitado_y_recibido_fianciamiento | Crees_que_el_financiamiento_n mejora_tu_rentabilidad | Margen_de_utilidad | Crecimiento_sostenible | Crees_que_el_financiamiento_n mejorara_la_empresa | Relación_de_beneficios |
|---|--|--------|--------|----------------------|-----------------------|--------------------------|------------------------|------------|------------------------|---------------------------------|---|-----------------------------|------------------------|---------------------|--|---|--|--------------------|------------------------|---|------------------------|
| Edad  | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | 1      | .599** | .569**               | .544**                | .408**                   | .731**                 | .000       | .272                   | .607**                          | .272  | .739**                      | .272                   | .685**              | .739**                                       | .272                                      | .667**   | .272               | .667**                 | .667**  | .667**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Sexo  | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .599** | 1      | .845**               | .908**                | .681**                   | .859**                 | .454**     | .871**                 | .454**                          | .853**  | .454**                      | .410                   | .727**              | .454   | .899**                                    | .454   | .899**             | .454                   | .899**  | .899**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Grado_de_instruccion                                  | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .569** | .845** | 1                    | .901**                | .896**                   | .747**                 | .763**     | .962**                 | .763**                          | .870**  | .763**                      | .390                   | .870**              | .763**                                       | .853**                                    | .853**   | .763**             | .853**                 | .853**  | .853**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Profesión_o_ocupación                                 | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .544** | .908** | .901**               | 1                     | .843**                   | .780**                 | .562**     | .882**                 | .562**                          | .910**  | .562**                      | .373                   | .768**              | .562**                                       | .816**                                    | .562**   | .816**             | .562**                 | .816**  | .816**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Capacidad_administrativa                              | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .408** | .681** | .896**               | .843**                | 1                        | .585**                 | .667**     | .811**                 | .667**                          | .754**  | .667**                      | .280                   | .754**              | .667**                                       | .612**                                    | .667**   | .612**             | .667**                 | .612**  | .612**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Antigüedad_en_el_rubro                                | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .731** | .859** | .896**               | .843**                | .811**                   | 1                      | .390       | .777**                 | .390                            | .810**  | .390                        | .810**                 | .390                | .800**                                       | .726**                                    | .390   | .815**             | .390                   | .815**  | .815**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Formalidad  | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .000   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1          | .503**                 | 1.000**                         | .503**  | .503**                      | .186                   | .704**              | .503**                                       | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Numero_de_trabajadores                                | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .607** | .763**               | .882**                | .811**                   | .777**                 | .653**     | 1                      | .653**                          | .876**  | .653**                      | .416                   | .876**              | .653**                                       | .910**                                    | .653**   | .910**             | .653**                 | .910**  | .910**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Razón_de_creación_de_la_empresa                       | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1.000**    | .653**                 | 1                               | .503**  | 1.000**                     | .186                   | .704**              | 1.000**                                      | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Retención_y_satisfacción_a_los_clientes_y_proveedores | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .607** | .871** | .962**               | .882**                | .811**                   | .777**                 | .653**     | .876**                 | .653**                          | 1   | .503**                      | .416                   | .876**              | .653**                                       | .910**                                    | .653**   | .910**             | .653**                 | .910**  | .910**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Participación_en_el_mercado                           | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1.000**    | .653**                 | 1                               | .503**  | 1.000**                     | .186                   | .704**              | 1.000**                                      | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Nivel_de_endeudamiento                                | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .739** | .853** | .870**               | .910**                | .754**                   | .810**                 | .503**     | .876**                 | .503**                          | 1   | .503**                      | .506                   | .855**              | .503**                                       | .862**                                    | .503**   | .862**             | .503**                 | .862**  | .862**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Punto_de_equilibrio                                   | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1.000**    | .653**                 | 1.000**                         | .503**  | .503**                      | .186                   | .704**              | 1.000**                                      | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Entidad_que_solicita_y_recibe_financiamiento          | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .685** | .410   | .390                 | .373                  | .280                     | .800**                 | .186       | .416                   | .186                            | .506  | .186                        | 1                      | .506                | .186   | .457**                                    | .186   | .457**             | .186                   | .457**  | .457**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Monto_solicitado_y_recibido_fianciamiento             | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .739** | .727** | .870**               | .768**                | .754**                   | .726**                 | .704**     | .876**                 | .704**                          | .855**  | .704**                      | .506                   | .704**              | 1  | .704**                                    | .739**   | .704**             | .739**                 | .739**  | .739**                 |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Creer_que_el_financiamiento_n mejora_tu_rentabilidad  | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1.000**    | .653**                 | 1.000**                         | .503**  | 1.000**                     | .186                   | .704**              | 1  | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Margen_de_utilidad                                    | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .667** | .899** | .853**               | .816**                | .612**                   | .815**                 | .408       | .910**                 | .408                            | .862**  | .408                        | .457**                 | .739**              | .408   | .000                                      | .074   | .408               | 1.000**                | .408  | 1.000**                |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Crecimiento_sostenible                                | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .272   | .454** | .763**               | .562**                | .667**                   | .390                   | 1.000**    | .653**                 | 1.000**                         | .503**  | 1.000**                     | .186                   | .704**              | 1.000**                                      | .408                                      | 1.000**  | .408               | 1.000**                | .408  | .408                   |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Creer_que_el_financiamiento_n mejorara_la_empresa     | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .667** | .899** | .853**               | .816**                | .612**                   | .815**                 | .408       | .910**                 | .408                            | .862**  | .408                        | .457**                 | .739**              | .408   | .000                                      | .074   | .408               | 1.000**                | .408  | 1.000**                |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |
| Relación_de_beneficios                                | Correlación de Pearson Sg. (bilateral) | .667** | .899** | .853**               | .816**                | .612**                   | .815**                 | .408       | .910**                 | .408                            | .862**  | .408                        | .457**                 | .739**              | .408   | .000                                      | .074   | .408               | 1.000**                | .408  | 1.000**                |
|   | N                                      | 20     | 20     | 20                   | 20                    | 20                       | 20                     | 20         | 20                     | 20                              | 20  | 20                          | 20                     | 20                  | 20   | 20  | 20   | 20                 | 20                     | 20  | 20                     |

# BASE DE DATOS

|    | Edad | Sexo | Grado_de_Ins-<br>trucción | Profesión_o_<br>ocupación | Capacidad_a_<br>Administrativa | Antigüedad_e_<br>n_el_rubro | Formalidad | Numero_de_trabaj-<br>adores | Razón_de_creación_<br>de_la_empresa | Retención_y_<br>satisfacción_<br>a_los_cie... | Participación_<br>en_el_merc-<br>ado | Nivel_de_end-<br>eudamiento | Punto_de_eq-<br>uilibrio | Entidad_que_<br>se_solicita_y_<br>se_recibe... | Monto_solicit-<br>ado_y_recibid-<br>o_financia... t |
|----|------|------|---------------------------|---------------------------|--------------------------------|-----------------------------|------------|-----------------------------|-------------------------------------|---|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|--|---|
| 1  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 1                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 1  | 1   |
| 2  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 1                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 1  | 1   |
| 3  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 1                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 1  | 1   |
| 4  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 1                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 1  | 1   |
| 5  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 2  | 1   |
| 6  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 3  | 1   |
| 7  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 3  | 1   |
| 8  | 1    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 3  | 1   |
| 9  | 2    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 3  | 1   |
| 10 | 2    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 1                           | 1                        | 3  | 2   |
| 11 | 2    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 2                           | 1                        | 3  | 2   |
| 12 | 2    | 1    | 1                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 1   | 1                                    | 2                           | 1                        | 3  | 2   |
| 13 | 2    | 1    | 2                         | 1                         | 1                              | 3                           | 1          | 2                           | 1                                   | 2   | 1                                    | 2                           | 1                        | 3  | 2   |
| 14 | 2    | 2    | 2                         | 2                         | 1                              | 3                           | 1          | 3                           | 1                                   | 2   | 1                                    | 2                           | 1                        | 3  | 2   |
| 15 | 2    | 2    | 2                         | 2                         | 1                              | 3                           | 1          | 3                           | 1                                   | 2   | 1                                    | 2                           | 1                        | 3  | 2   |
| 16 | 2    | 2    | 2                         | 4                         | 1                              | 3                           | 1          | 3                           | 1                                   | 2   | 1                                    | 3                           | 1                        | 3  | 2   |
| 17 | 2    | 2    | 3                         | 4                         | 1                              | 4                           | 1          | 3                           | 1                                   | 2   | 1                                    | 3                           | 1                        | 3  | 2   |
| 18 | 2    | 2    | 3                         | 4                         | 1                              | 4                           | 1          | 3                           | 1                                   | 3   | 1                                    | 3                           | 1                        | 3  | 3   |
| 19 | 2    | 2    | 4                         | 4                         | 1                              | 4                           | 1          | 3                           | 3                                   | 3   | 3                                    | 3                           | 2                        | 3  | 3   |
| 20 | 2    | 2    | 4                         | 4                         | 1                              | 4                           | 1          | 3                           | 3                                   | 3   | 3                                    | 3                           | 2                        | 3  | 4   |

| Monto_solicit-<br>ado_y_recibid-<br>o_financia... | Crees_que_el_<br>financiamien-<br>to_nejora_... | Margen_de... | Crecimient... | Crees_que... | Relación_d... |
|---|---|--------------|---------------|--------------|---------------|
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 1   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 2   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 2   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 2   | 1   | 1            | 1             | 1            | 1             |
| 2   | 1   | 3            | 1             | 3            | 3             |
| 2   | 1   | 3            | 1             | 3            | 3             |
| 2   | 1   | 3            | 1             | 3            | 3             |
| 2   | 1   | 3            | 1             | 3            | 3             |
| 2   | 1   | 3            | 1             | 3            | 3             |
| 3   | 1   | 3            | 3             | 3            | 3             |
| 3   | 2   | 3            | 3             | 3            | 3             |
| 4   | 2   | 3            | 3             | 3            | 3             |