



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO – COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES Y REPUESTOS AUTOMOTRICES, DE LA
PROVINCIA DE HUARMEY, AÑO 2017.**

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

AUTOR:

BACH. JOSE LUIS VALERIO FLORES

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO – COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES Y REPUESTOS AUTOMOTRICES, DE LA
PROVINCIA DE HUARMEY, AÑO 2017.**

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

AUTOR:

BACH. JOSE LUIS VALERIO FLORES

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE**

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN
MIEMBRO**

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios ya que sin su bendición nada puede ser posible, por permitirme disfrutar cada momento de mi vida y guiarme por el camino ha trazado para mí.

Así mismo agradecimiento sincero y honesto al docente tutor del curso **MGTR. Víctor Alejandro Sichez Muñoz**, por su esfuerzo y dedicación al brindarnos sus conocimientos, sus orientaciones, su persistencia, su paciencia y su motivación han sido fundamentales para mi formación como alumno.

Él ha inculcado en mí un sentido de seriedad, responsabilidad y rigor académico sin los cuales no podría tener una formación completa como alumno de esta distinguida Universidad.

DEDICATORIA

Éste trabajo se lo dedico a toda mi familia.

A mi amada esposa **Ivonne**, a ella especialmente le dedico ésta trabajo, porque ha sido el impulso durante toda mi carrera y el pilar fundamental para la culminación de la misma.

A mis hijos, **Sunjhy Josè y Thiago Valentino**, han sido el motor y motivo para seguir adelante y alcanzar mis metas; asimismo, cumplir con mi responsabilidad como alumno de esta distinguida universidad.

A mis padres **Rosa y Ricardo**, me han enseñado a afrontar las adversidades sin perder nunca la dignidad, ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia, tolerancia y mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017. La investigación fue no experimental descriptiva, y se tomó una muestra de 09 Micro y Pequeñas Empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a las Micro y Pequeñas Empresas,** Según los resultados obtenidos, entre las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas, el 67% tienen más de 3 años en el rubro en estudio, el 100% son formales, el 33% tiene más de 3 trabajadores y el 78% formaron sus Micro y Pequeñas Empresas para maximizar sus ingresos. **Respecto al Financiamiento:** Según los resultados encontrados el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas han solicitado crédito financiero, esto nos muestra que el desarrollo de sus actividades comerciales depende del financiamiento externo, así mismo el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, el 67% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 67% invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, el 22% en mejoramiento de local y el 11% en compra de activos fijos. **Respecto a la rentabilidad:** Según los resultados mostrados, El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento obtenido y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 15%.

Palabras clave: FINANCIAMIENTO, RENTABILIDAD y MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

ABSTRACT

The general objective of this study was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the Micro and small businesses of the Retail Trade Sector - Purchase and Sale of Lubricants and Automotive Parts, of the Province of Huarmey, year 2017. The investigation was non-experimental descriptive, and a sample of 09 Micro and small businesses was taken, to which a questionnaire of 22 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: **Regarding the Micro and small businesses**, According to the results obtained, among the main characteristics of the Micro and small businesses, 67% have more than 3 years in the item under study, 100% are formal, 33% have more than 3 workers and 78% have trained their MYPE to maximize your income. **Regarding Financing**: According to the results found, 78% of the Micro and small businesses have requested financial credit, this shows us that the development of their commercial activities depends on external financing, likewise 78% of the Micro and small businesses require that the credit granted was short-term, 67 % of the Micro and small businesses stated that the loans granted were in the amounts requested and 67% invested the financing obtained in working capital, 22% in improvement of premises and 11% in purchase of fixed assets. **Regarding profitability**: According to the results shown, 78% of the Micro and small businesses said that if they perceived that the profitability of their company improved with the obtained financing and 22% of the Micro and small businesses surveyed said that the profitability of their company improved by 15%.

Keywords: FINANCING, PROFITABILITY and MICRO AND SMALL BUSINESS

CONTENIDO

CARATULA	i
CONTRACARATULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE CUADROS	x
I. INTRODUCCION	11
II. REVISION DE LITERATURA	15
2.1. ANTECEDENTES.....	15
2.2. BASES TEORICAS.....	31
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	41
III. METODOLOGIA	60
3.1. Diseño de investigación.....	60
3.2. Población y muestra.....	60
3.3. Definición y operacionalización de las variables.....	61
3.4. Técnicas e instrumentos.....	63
3.4.1. Técnicas.....	63
3.4.2. Instrumentos.....	65
3.5. Plan de análisis.....	65
3.6. Matriz de consistencia.....	66
3.7. Principios éticos.....	67
IV. RESULTADO Y ANALISIS	67
4.1. RESULTADOS.....	67
5.1.1. Respecto al objetivo específico 1.....	67
5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	68
5.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	72
4.2. ANALISIS DE RESULTADO.....	73
4.2.1. Respecto al objetivo específico 1.....	73

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	74
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	76
V. CONCLUSIONES.....	76
5.1. Respecto al objetivo específico 1.....	76
5.2. Respecto al objetivo específico 2.....	77
5.3. Respecto al objetivo específico 3.....	77
5.4. Conclusión General.....	78
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	78
6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	78
6.2. ANEXOS.....	82
6.2.1. Anexo 1: Cuestionario de recojo de información.....	82
6.2.2. Anexo 2: Tablas y gráficos de resultados.....	86

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Tabla N° 01(Gráfico N° 01).....	86
Tabla N° 02(Gráfico N° 02).....	87
Tabla N° 03(Gráfico N° 03).....	88
Tabla N° 04(Gráfico N° 04).....	89

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Tabla N° 05(Gráfico N° 05).....	90
Tabla N° 06(Gráfico N° 06).....	91
Tabla N° 07(Gráfico N° 07).....	92
Tabla N° 08(Gráfico N° 08).....	93
Tabla N° 09(Gráfico N° 09).....	94
Tabla N° 10(Gráfico N° 10).....	95
Tabla N° 11(Gráfico N° 11).....	96
Tabla N° 12(Gráfico N° 12).....	97
Tabla N° 13(Gráfico N° 13).....	98
Tabla N° 14(Gráfico N° 14).....	99
Tabla N° 15(Gráfico N° 15).....	100

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

Tabla N° 16(Gráfico N° 16).....	101
Tabla N° 17(Gráfico N° 17).....	102

I. INTRODUCCION

Las Micro y Pequeñas Empresas, cumplen un rol importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la escasez de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado ante la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, que abandonan el mercado en un corto tiempo por carecer de financiamiento.

En la Unión Europea las Micro y Pequeñas Empresas constituyen el elemento medular de la economía europea, tanto por el número como por su capacidad de crear empleo y riqueza. La UE ha hecho de las políticas de desarrollo y promoción de este tipo de empresas un eje estratégico fundamental, el acceso a la financiación resulta decisivo a la hora de poner en pie o expandir una empresa, proporciona fondos a pequeñas empresas a través de diferentes vías: subvenciones, préstamos y, en algunos casos, garantías. Existen, aproximadamente, 23 millones pymes que suponen alrededor del 99 por ciento del total de las compañías existentes en la UE (Jiménez A, 2003).

En América Latina y el Caribe, las Micro y Pequeñas Empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Zapata, 2004).

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las Micro y Pequeñas Empresas y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector

empresarial. Ya que éstas conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello por lo que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las Micro y Pequeñas Empresas a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de estas, como también del país. Para que las Micro y Pequeñas Empresas se desarrollen, se formalice y camine hacia la competitividad, necesita oportunidades para acceder a mercados, contar con facilidades reales de financiamiento. Por otro lado, en nuestro país se observa diversas instituciones (públicas y privadas) que ofrecen los denominados servicios de desarrollo empresarial; sin embargo, muchos de los programas de capacitación o asesorías técnicas que se ofrecen son de baja calidad o no corresponden a las necesidades de las Micro y Pequeñas Empresas. Por lo general, dentro de las Micro y Pequeñas Empresas existe un gran segmento que no puede acceder a un financiamiento bancario, esto por no tener las garantías suficientes que les exigen los mismos, lo cual las obliga a recurrir a fuentes de crédito como las cajas, que en la mayoría de los casos con tasas de interés muy altas que les impiden obtener ganancias, porque al pagar demasiado interés ya no les queda suficiente efectivo para volver a reinvertir, originándose endeudamientos y hasta el cierre de ellas, debido a que no se cuenta con un suficiente capital de trabajo. (Hernández, 2008)

Sumado a esto, el escaso financiamiento que se les brinda les impide hacer frente a sus actividades económicas o a la adquisición de tecnología para que estén a la vanguardia de la globalización, fenómeno que busca la eficiencia y la eficacia tanto en los productos como los servicios para ser competitivas y por ende permanecer en el mercado.

La provincia de Huarmey, donde está enfocado este estudio, existen muchos

negocios conocidos como Micro y Pequeñas Empresas, en este caso estudiaremos a las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, debido a que se desconoce de forma cierta y concreta, las principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas Micro y Pequeñas Empresas. Por lo expuesto, se evidencia que existe un vacío del conocimiento.

Por las razones expuestas y debido a que las Micro y Pequeñas Empresas presentan muchos problemas en su desarrollo, debido a la falta de financiamiento, el enunciado del problema es el siguiente:

¿Cuáles son las características principales del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017.

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017.
2. Describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de

Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017.

3. Hacer un análisis de las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017.

El presente informe se justifica debido al vacío del conocimiento que existe relacionado al tema de estudio, en nuestro caso se orientó a describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017. De igual forma, el presente trabajo servirá como material de investigación, para tomarlo en cuenta en la elaboración de antecedentes y bases teóricas. Consolidando futuros estudios sobre esta problemática y así obtener una visión más clara de la importancia del financiamiento y la rentabilidad en una empresa, ya que le permitirá tener una mayor capacidad de desarrollo y acceder a créditos en mejores condiciones, con el objetivo de obtener una adecuada rentabilidad que incremente sus probabilidades de éxito.

A nivel institucional y debido al proceso de certificación que obtuvo la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se le exige cumplir ciertos estándares de calidad, entre ellos promover la investigación, para lo cual es necesario la elaboración de este Informe de Tesis.

Finalmente, el presente trabajo se justifica porque a nivel personal, contribuirá en la obtención del Título Profesional de Contador Público.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Echavarría (2006) en su tesis denominada: “Alternativas de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) mexicanas”- Universidad Autónoma de

Tamaulipas (UAT) en la ciudad de México -México. Usando la metodología documental llegó a las siguientes conclusiones: Que las PYME son de vital importancia para el desarrollo económico de México. Sin embargo, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, que es el financiamiento,

La banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, se vio paralizada por los efectos de la crisis económica de 1994-95, sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

Moreno, Hernández, Mendoza, Vargas & Villegas (2009), realizaron el estudio de “Caracterización de las fuentes de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas en el Estado de Hidalgo. Resultados Preliminares” aplicaron la metodología de una descripción específica de las propiedades, características y perfiles importantes de las instituciones financieras tanto públicas como privadas, que financian las operaciones de las Micro y

Pequeñas Empresas en el estado de Hidalgo.

El tipo de muestra es al 100%, en virtud de que se cubrirán la totalidad de las secretarías de estado que ofertan programas de apoyo para las Micro y Pequeñas Empresas, así como las ochenta y cuatro direcciones de fomento económico municipales para determinar la existencia de fuentes de financiamiento dirigidas a este tipo de empresas, a través de la aplicación de un cuestionario, en el cual se recabará esta información.

La población bajo estudio se enfoca a las fuentes de financiamiento público y privado, tales como: Instituciones de financiamiento público federal.

(Secretaría de Economía; Nacional Financiera), Instituciones de financiamiento público estatal. (Secretaría de Desarrollo Social; Secretaría de Desarrollo Económico), presidencias municipales de los ochenta y cuatro municipios del estado de Hidalgo, Instituciones de banca múltiple y microfinanciera.

Concluyeron que:

En el Estado de Hidalgo se contaba hasta al año 2004 con un total de 110,254 unidades económicas, de las que predominan fundamentalmente las Micro y Pequeñas Empresas con el 95.5%.

Referente al personal ocupado se encontró que el 96.6% de las unidades económicas se encontraban en el estrato de 0 a 10 personas ocupadas.

Las Micro y Pequeñas Empresas juegan un papel preponderante en la actividad económica del Estado, no obstante, solo el 1.8% de las Micro y Pequeñas Empresas conoce las fuentes de financiamiento existentes, de las empresas que han solicitado financiamiento, el 41% no se vio favorecida, lo que permite concluir que existe una débil estructura financiera en el Estado

de Hidalgo.

Las Micro y Pequeñas Empresas son importantes para el desarrollo económico nacional y en cada entidad federativa.

De los nueve programas que opera actualmente la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), solamente el “Programa de opciones productivas” está dirigido a personas en condiciones de pobreza patrimonial y de marginación y del territorio de las micro regiones de las respectivas entidades federativas, para el desarrollo de modelos productivos viables y sustentables que generen empleos e ingresos y mejorar el nivel de vida de los individuos involucrados en las Micro y Pequeñas Empresas.

De los siete programas que actualmente opera la Secretaría de Economía (SE), cinco de ellos están dirigidos a fomentar la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas, cuyos apoyos financieros se aplican directamente en los municipios.

En las tesis de Reyes, Riquelme, Sotelo y Yáñez (2009), denominada “Alternativas de financiamiento para las PYMES en la ciudad de Chillan”, cuyo objetivo fue determinar las necesidades de financiamiento de las PYMES, las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado y las alternativas reales utilizadas por estas empresas. Se hizo una encuesta a 20 PYMES y se llegó a los siguientes resultados: La mayor parte de las PYMES utiliza como fuente de financiamiento los créditos CORFO (una figura similar a COFIDE en Perú) y créditos con prenda hipotecaria, pero también un alto porcentaje utiliza crédito de consumo y el factoring, otras Micro y Pequeñas Empresas también han utilizado el crédito bancario y los ahorros

personales. La mayoría de las PYMES ha tenido dificultades de diferente índole a la hora de solicitar el crédito.

Zapata (2004) en su tesis denominada: “Conocimiento en las pequeñas y microempresas de las tecnologías de la información del área metropolitana y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas.” Barcelona –España. Llegó a las siguientes conclusiones: Que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa:

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

2.1.2. Nacionales

Cruz (2016), Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa, del sector comercio rubro Restaurant, en el distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Periodo 2015 -2016.

Respecto al perfil del microempresario.

La edad de los dueños y/o representantes legales de las Micro y Pequeña Empresa encuestadas se encuentra en el rango de 18 a 65 años, lo que estaría implicado que dichos representantes legales son relativamente adultos.

El 67% de los encuestados fueron del género femenino y el 33% del género masculino el cual nos indica que más son las mujeres que se dedican a esta actividad.

La mayor parte de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa tienen instrucción en secundaria, se puede apreciar en menor cantidad que existen representantes que tengan estudios universitarios sin embargo el 8% de las Micro y Pequeñas Empresas aún tienen representantes que no tienen instrucción, lo que estaría indicando que las Micro y Pequeñas Empresas que tienen representantes instruidos en estos tiempos donde los mercados son cada vez más competitivos.

Respecto al perfil de las Micro y Pequeñas Empresas.

El 50% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas tienen más de tres años en el mercado, lo que indica que aquellas que tienen mayor tiempo en el mercado tienen más experiencia que las que solo tienen un año, lo que significa una ventaja en contra de la competencia.

Los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas muestran que el 100% cuentan con solo 5 trabajadores ninguno tiene permanencia debido al poco salario ya que por la competencia no hay más ingresos.

Respecto al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.

El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas el financiamiento de su Micro y Pequeñas Empresas es propio. El financiamiento suele ser uno de los principales obstáculos que se presentan al empezar un negocio.

El 75% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicito ningún crédito, es importante los financiamientos a corto y largo plazo eso facilitaría al empresario.

El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Micro y Pequeñas Empresas, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, mientras que el 17% crédito de consumo y el 8% créditos hipotecarios, los créditos para las Micro y Pequeñas Empresas han aumentado desde el comienzo de la crisis.

El 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario, son aquellos que brindan las facilidades para obtener un crédito.

El 50% de las Micro y Pequeñas Empresas que recibieron el crédito invirtieron en su capital de trabajo, el 33% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local y el 17% en la compra de activos fijos.

Respecto a la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas.

El 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados dijeron que sí mejoró la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido, la rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la ganancia de una inversión.

Los 5%, 10%, 15%, 20%, 30% y más de 30% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 8%, 17% y 33%.

Ramírez (2014), denominada “El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las **Micro y Pequeñas Empresas** del sector comercio, rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014”, tuvo como objetivo general conocer las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Piura, 2014. La metodología fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – descriptiva. La autora llega a los siguientes resultados:

Sobre los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas: el 70% de la edad del representante legal del sector en estudio fluctúa entre 45 a 64 años y el 30% de 30-44 años, el 100% de los empresarios son hombres, el grado de instrucción de los representantes legales del sector de estudio tienen secundaria completa y superior universitaria completa que representan el 40% ambos, ante un 20% de superior universitaria incompleta, el estado civil de los representantes legales del sector de estudio está casado y representan el 80% ambos, ante un 20% se encuentra en estado de convivencia.

Sobre las características de las Micro y Pequeñas Empresas: la investigación informó que se encuentran de 1- 3 años un 30%, y de 5-10 años un 70% en el sector ferretero de las Micro y Pequeñas Empresas, el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas son formales, el 80% cuentan con 1- 4 trabajadores el 20% con 5-10 trabajadores, el 100% formó la Micro y Pequeñas Empresas se formó para obtener ganancias.

Sobre el financiamiento: el 100% obtiene financiamiento de alguna entidad financiera, el 60% capital de trabajo, el 20% mejoramiento y/o ampliación del local, el 20% activos fijos.

Sobre la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas: el 100% la Micro y Pequeñas Empresas si recibió capacitación al otorgamiento de un crédito, 100% de la Micro y Pequeñas Empresas participó en cursos de Técnica de venta, el 100% considera la capacitación como inversión, el 40% se capacitaron en Gestión empresarial, el 50% Prestación de mejor servicio al cliente y el 10% Manejo eficiente del crédito.

Sobre la rentabilidad: el 80% dijo que Sí mejoro su rentabilidad y el 20% dijo que no, el 100% dijo que la capacitación sí mejoro su rentabilidad, el 90% dijo que Sí mejoro su rentabilidad y el 10% No mejoró la rentabilidad en los dos últimos años.

Rengifo, J. (2011), realizó el estudio de “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Su metodología está en el tipo de investigación cuantitativo porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

En el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró

dentro de su contexto. Es descriptivo por que se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

La población estuvo constituida por 14 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al sector y rubro en estudio. Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 14 Micro y Pequeñas Empresas.

Llegó a la conclusión:

Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados: El 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas.

Las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio son: El 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeñas Empresas tienen las siguientes características: El 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Micro y Pequeñas Empresas son: El 86% no recibió

capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación.

Respecto a la rentabilidad

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Araujo (2011), en un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Abarrotes, del Distrito de Callería – Pucallpa, El Tipo de investigación fue cualitativa –descriptivo, llega a las siguientes conclusiones: respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta.

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas, las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Micro y Pequeñas Empresas para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento**, los empresarios encuestados, manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeñas Empresas tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de

entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Micro y Pequeñas Empresas son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

2.1.3. Regionales

Vásquez, F. (2007), desarrolló el estudio de “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”; utilizándola la metodología que fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo-correlacional. El diseño de la investigación fue no experimental- descriptivo-correlacional $M \rightarrow O$ donde $M =$ Muestra y $O =$ Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

La población está constituida por: 65 restaurantes, 51 hoteles y 07 agencias de viaje del sector turismo del distrito de Chimbote, las mismas que cumplen los requisitos de ser Micro y Pequeñas Empresas y la muestra está formada

por 25 restaurantes, 19 hoteles y 06 agencias de viaje. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichos rubros.

Concluyó que:

La tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector turismo del distrito de Chimbote.

Las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (4848%) del sistema bancario que del sistema no bancario (30%).

Los créditos recibidos por las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%).

El 60% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre las políticas de atención de las entidades financieras es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que dichas políticas no incrementan la rentabilidad de sus empresas.

Asimismo, el 60% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre los créditos recibidos es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que los créditos recibidos no mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

También el 60% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas

aumentó en términos positivos, destacando el 40% de encuestados que manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en más de 10% como consecuencia de los créditos recibidos.

Solamente el 38% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas del sector turismo recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos (financiamiento); en contraposición, el 62% dijeron que no recibieron capacitación.

Asimismo, el 38% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo encuestados dijeron que recibieron una capacitación antes del otorgamiento de los créditos y sólo el 6% dijeron que recibieron entre 2 y 3 capacitaciones antes del otorgamiento de los créditos.

En el 48% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas y encuestadas su personal por lo menos recibió alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%.

La tendencia de la capacitación en la muestra de Micro y Pequeñas Empresas estudiadas es creciente, destacando el rubro hoteles.

El 68% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados manifestaron que las capacitaciones recibidas por el personal de sus empresas son consideradas como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.

En las Micro y Pequeñas Empresas de hoteles y restaurantes existe asociación (relación) entre el financiamiento con la percepción de rentabilidad que tienen los representantes de dichas Micro y Pequeñas Empresas, siendo mayor la significación en el rubro hoteles que en los restaurantes.

En las Micro y Pequeñas Empresas de hoteles y restaurantes también existe

asociación entre la capacitación con la rentabilidad que tienen los representantes de dichas empresas; sin embargo, la significancia es menor que en el caso anterior.

Finalmente, queda confirmada en forma afirmativa las hipótesis de investigación planteadas, esto es, existe relación entre financiamiento y la capacitación con rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo en sus rubros hoteles y restaurantes. En cuanto al rubro agencias de viaje, no se ha podido establecer la relación entre las variables estudiadas debido a que las muestras son muy pequeñas.

Huamán (2014), denominada: “El financiamiento y la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012”, cuyo objetivo fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El Tipo de investigación fue cuantitativa –descriptivo y se llegó a los siguientes resultados:

Sobre los empresarios: el 40% tenían entre 20- 29años de edad, a diferencia del 13% que tenían entre 50 años a más, seguido por 27% que tenían entre 30-39 años de edad y el 20% contaban entre 40-49 años de edad, el 67% son masculinos, al contrario sólo el 33% son femenino, el 47% afirmaron tener nivel tecnológico, al contrario del 7% indicaron tener educación primaria; seguido del 20% que informaron tener nivel universitario y por el 27% indicaron tener educación secundaria.

Sobre el financiamiento: el 40% obtuvo financiamiento de terceros y el 60% lo obtuvo de recursos propios, el 33% afirmo tener financiamiento de los

amigos y los parientes, al contrario, el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, por otro lado, el 33% fueron de bancos y el 27% por los ahorros personales.

Sobre la rentabilidad: en cuanto a las mejoras posteriores al financiamiento, se tiene que el 27% afirmaron aumento de ventas; al contrario 7% son eliminación de actividades sin valor; seguido por 20% que es por mejora de ventas y clientes; el 13% reducción de costos de los recursos; también 13% todas las anteriores y el 20% mejora del proceso.

CASANA (2013), en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes de Casma – Chimbote, El Tipo de investigación fue cualitativa –descriptivo llega a las siguientes conclusiones: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante.

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas, las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas son formales en el sector comercio.

Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su

financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de 20 los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido.

Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar.

Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años.

2.1.4. Locales

Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestro estudio.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

Para las empresas la determinación de la estructura de financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión.

Las decisiones a corto plazo, operativas o corrientes representan una gran parte del tiempo de trabajo de los directivos financieros ya que involucran la administración del ciclo corto de la empresa y su continuidad. De hecho, se pueden seguir estrategias a largo plazo acertadas, y sin embargo fracasar por no preocuparse de la búsqueda de liquidez para pagar los compromisos en el corto plazo.

En la búsqueda de una mejor Estructura de Financiamiento influyen una serie de factores tales como la administración eficiente de los recursos monetarios y un uso efectivo de las fuentes de financiamiento. La combinación de todos estos elementos posibilitará la obtención de resultados favorables y el crecimiento sostenido de la empresa.

Estructura Financiera

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas.

En este sentido Aguirre (1992), 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.

Para expertos como Damodaran (1999) y Mascareñas (2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de esta, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

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.

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

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.

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.

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.

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).

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

Las fuentes de financiamiento a largo plazo, 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.

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.

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.

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.

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

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. (Alarcón, 2011)

Tamayo Flores. (2012) Afirma que, A diferencia de años pasados, ahora la oferta de crédito para las PYMES o MYPES ha aumentado sustancialmente porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora las principales entidades financieras, conforme los márgenes se han achicado en el mercado corporativo, han comenzado a mirar el tema PYMES con mayor interés. Diría que hay más oferta de crédito, y tendrá mejor acceso a la misma quien pueda demostrar que tiene un proyecto razonablemente viable y que pueda asumir sus costos. En el pasado, una de las restricciones principales era la disponibilidad de garantías reales que pudieran ser hipotecadas o no. Creo que el sistema ha evolucionado yendo a alternativas como el *credit scoring*, para asignar probabilidades de riesgo de crédito y en muchos casos, existen intermediarios

que no necesariamente piden garantías reales. Los mecanismos de *credit scoring* son procedimientos que las entidades microfinancieras.

Durante los últimos 5 años el crédito para microfinanzas ha ido creciendo a un ritmo de 25 o 30 % al año. Me refiero fundamentalmente a cajas municipales, EDPYMES y luego los brazos especializados del Banco de Crédito y, recientemente, de Scotiabank. No es casual que los principales bancos entren a ese sector, porque efectivamente es un sector donde puede haber todavía porcentajes importantes de crecimiento, puede haber un proceso de seleccionar clientes a quienes los acreedores financieros pueden acompañar en su crecimiento y, obviamente, hacer negocios mutuamente beneficiosos. Siendo operaciones de tamaño pequeño, de mayor riesgo relativo, los márgenes son atractivos; entonces, esos márgenes están incentivando que haya más oferta de crédito.

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo en frente que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación, ya sea con recursos propios o con los de terceros.

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo en frente que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación, ya sea con recursos propios o con los de terceros. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital. En primer lugar, se expondrán los tipos de capital de los que se valen las entidades,

después se analizará la estructura del capital financiero de las empresas el cual está íntimamente ligado con su situación financiera y con sus tipos de financiamiento a corto y largo plazo, adicionalmente se definirán las formas de medición de dicha estructura, finalizando con los principales enfoques y teorías de análisis para estos casos.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Fuentes de Financiamiento (2011, Oct 2011) Club planeta.

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

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras,

asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Perez y Campillo, 2011).

2.2.2. Teoría de la rentabilidad

Según **Ferruz (2011)**, la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro

Markowitz.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Sánchez (2002), sostiene que existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios

empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de esta. La más habitual es la siguiente:

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

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

Para **ZEGARRA (2005)**, la rentabilidad tiene relación entre dos "números". El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos y es una medida que indica capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de los activos disponibles por eso entonces, la rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador.

Por otro lado, **CUESTA (2011)**, dice que la rentabilidad es el rendimiento ganancia que produce una empresa y caracteriza eficiencia del trabajo que realiza la empresa, pero sin embargo la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importante para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de

manera más completa las necesidades de toda la sociedad.

2.2.3. Teorías de las Micro y Pequeñas Empresa (MYPE):

Las Micro y Pequeñas Empresas han sido definidas de varias maneras. La discusión es larga y las clasificaciones extensas, es por ello que se tendrá en cuenta algunas definiciones de las micro y pequeñas empresas.

El Glosario del Reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas al Acceso del Empleo Decente, la cual establece un concepto: “Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa” (D.S. N° 007-2008-TR).

Según Cilloniz la Empresa es: “Una entidad creada con la finalidad de obtener bienes y prestar servicios a partir de la utilización de distintos factores de producción (como materias primas, maquinaria, mano de obra, capital). Constituye la base de la generación de la riqueza de un país. Sin empresas no habría puestos de producción ni trabajo” (Cilloniz, 2005, p. 105).

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Concepto de financiamiento

L. FERRUZ (2011), Es el 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.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Entonces podemos decir que el financiamiento es el conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales
- Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- Bancos y uniones de crédito.
- Inversionistas de riesgo.
- Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

- Créditos comerciales
- Créditos bancarios
- Pagarés
- Líneas de crédito
- Papeles comerciales
- Financiamiento por medio de cuentas por cobrar

- Financiamiento por medio de inventarios.

Financiamiento a largo plazo:

- Hipotecas
- Acciones
- Bonos
- Arrendamiento financiero

2.3.2. Concepto de rentabilidad

PREVE (2008), La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Entonces podemos decir que La rentabilidad es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). La idea de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante la inversión de ciertos recursos en un periodo temporal determinado.

2.3.3. Concepto de Micro y Pequeñas Empresas

RIVERA (2015), El Artículo 4° de la Ley Micro y Pequeñas Empresas, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una Micro y Pequeñas Empresas son las siguientes:

CARACTERISTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo 1700 UIT

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector."

Por otro lado, se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las Micro y Pequeñas Empresas, las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.

- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Importancia

Las Micro y Pequeñas Empresas son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las Micro y Pequeñas Empresas como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

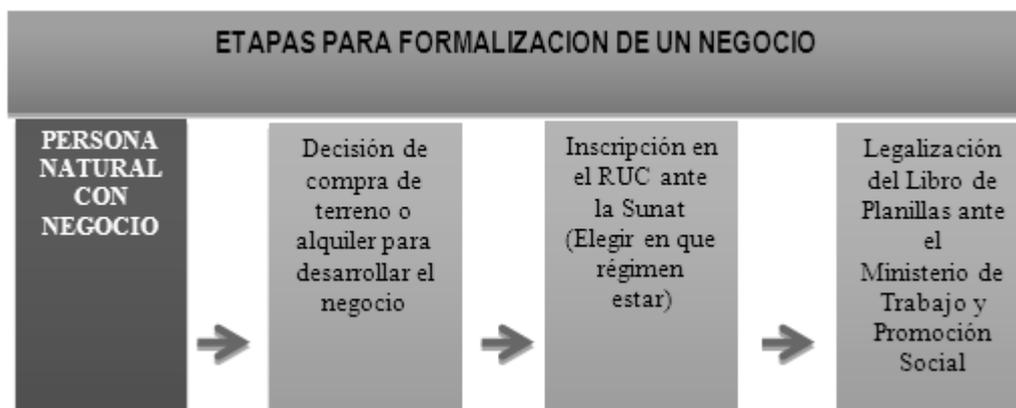
Formalización y constitución

El Estado fomenta la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en

condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Micro y Pequeñas Empresas, eliminando pues todo trámite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las Micro y Pequeñas Empresas que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

Elige ser persona natural o jurídica:



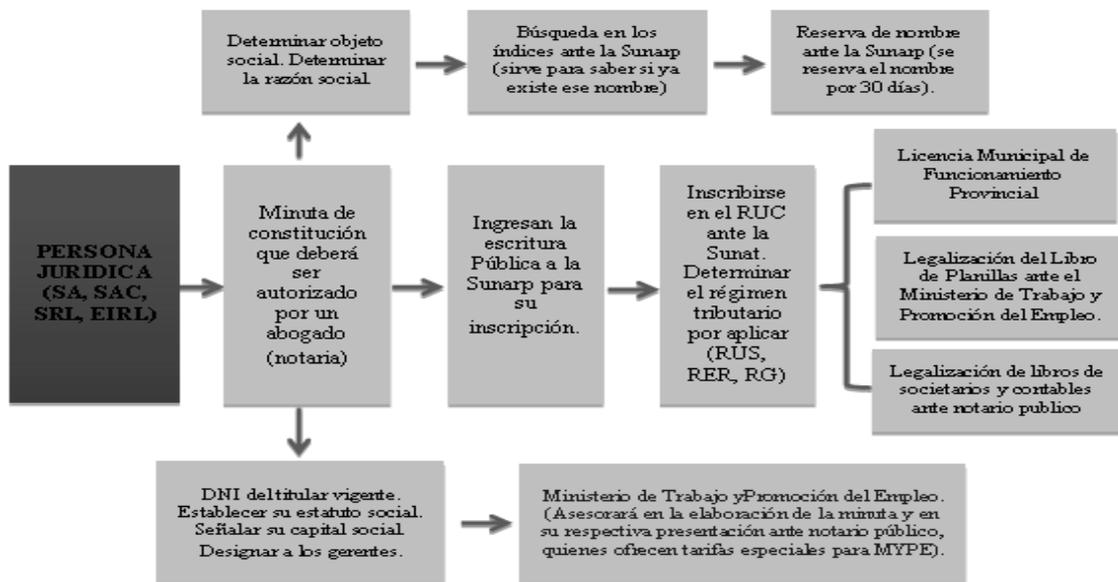
Ventajas y desventajas de ser persona natural

Ventajas:

- Su creación y su liquidación son sencillas.
- El control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de la persona natural.
- Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.

desventajas

- La responsabilidad es ilimitada, lo que quiere decir que si existen obligaciones pendientes, responde la persona natural con todo su patrimonio.
- El capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural. Consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.
- Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones.



Las ventajas de ser una persona jurídica son las siguientes:

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitada a la sociedad, es decir, a la empresa.
- Pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios.
- Pueden realizar negocios con otras personas jurídicas del país y del extranjero.

- Tienen mayor facilidad para obtener créditos y pueden ampliar su negocio incrementando su capital, abriendo locales comerciales o realizando exportaciones.

CUADRO COMPARATIVO DE LAS MODALIDADES EMPRESARIALES

MODALIDAD	FORMA INDIVIDUAL	FORMAS SOCIETARIAS		
MODALIDAD	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SOCIEDAD ANONIMA
CARACTERISTICAS	Es constituida por voluntad de una sola persona. Es una persona jurídica	De dos a 20 participacionistas	De dos a 20 accionistas. El accionista que desee transferir sus acciones a otro accionista o a terceros debe comunicarlo a la sociedad y solicitar la aprobación de la misma.	De dos como mínimo. No existe número máximo.
DENOMINACIÓN	Tendrá una denominación seguida de las Siglas "E.I.R.L."	Tendrá una denominación seguida de las siglas "S.R.L."	Tendrá una denominación seguida de las siglas "S.A.C."	Tendrá una denominación seguida de las Siglas "S.A."
ORGANOS	Titular y Gerencia	- Junta general de Socios. - Gerentes.	- Junta general de Accionistas. - Directorio, el nombramiento del mismo es facultativo. - Gerencia.	- Junta general de Accionistas. - Directorio. - Gerencia.
CAPITAL SOCIAL	En dinero o bienes muebles o inmuebles.	El capital es representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%.	Los aportes pueden ser en moneda nacional y/o extranjera, en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente y cada acción pagada por lo menos en un 25%.	Los aportes pueden ser en moneda nacional y/o extranjera, en contribuciones tecnológicas intangibles. El capital es representado por acciones y deberá estar suscrito completamente y cada acción pagada por lo menos en un 25%.
DURACIÓN		Indeterminada	Determinado o Indeterminado	Determinado o Indeterminado

Elige tu régimen:



Régimen Único Simplificado:

¿Cuáles son los objetivos del RUS?



¿Quiénes se pueden acoger al RUS?

A). Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas que, exclusivamente obtengan rentas por realizar actividades empresariales.

Ejemplo: un comerciante que abre una bodega o aquel que inaugura una panadería con venta directa al público.

Se define como actividad empresarial, a la que genera Rentas de Tercera Categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta.

B). Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban Rentas de Cuarta Categoría únicamente por actividades de oficios. Por ejemplo, los ingresos de un pintor, jardinero, gasfitero o electricista.

¿Cuáles son los requisitos para acogerse al RUS?

Para acogerte al RUS debes cumplir con las siguientes condiciones:

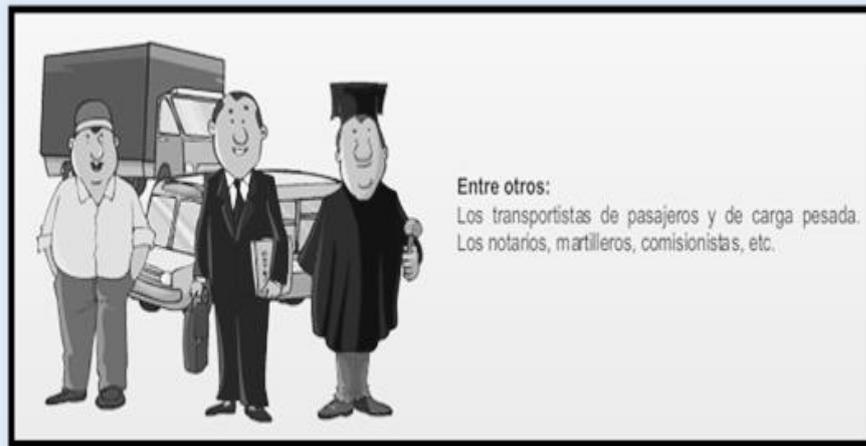
- El monto de tus ingresos brutos no debe superar S/. 360,000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a treinta mil Nuevos Soles (S/ 30,000).
- Realizar tus actividades en un sólo establecimiento o una sede productiva.
- El valor de los activos fijos afectados a tu actividad no debe superar los setenta mil Nuevos Soles (S/. 70,000). Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio.
- Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones no superen los S/ 30,000.

¿Quiénes no pueden acogerse al RUS?

- Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas).
- Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.

- Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero; excepto que se trate de contribuyentes:
- Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US\$ 500 por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento; y/o.
- Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83° de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule; y/o.
- Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
- Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
- Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
- Realicen venta de inmuebles.
- Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.

- Entreguen bienes en consignación.
- Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
- Realicen operaciones afectas al Impuesto a la Venta del arroz pilado.



¿Cuándo y cómo puedo ingresar al RUS?

1. Cuando inicias tus actividades en el transcurso del ejercicio.	Debes acogerte al RUS en el momento de inscribirte en el Registro Único de Contribuyentes - RUC.
2. Si te encuentras en el Régimen General o del Régimen Especial del Impuesto a la Renta y quieres acogerte al RUS.	<p>Para acogerte al RUS debes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primero: Dar de baja los comprobantes de pago y documentos que tengas autorizados (facturas, por ejemplo) que den derecho a crédito fiscal o sustenten gasto o costo. • Segundo: Declarar y pagar la cuota correspondiente al período tributario en que cambias al RUS, dentro de la fecha de vencimiento que corresponde a tu RUC, ubicándote en la categoría que les corresponda (ver tabla de categorías).

¿Cómo se paga la cuota mensual del RUS?



El pago se realiza sin formularios en las agencias de los bancos autorizados (Banco de la Nación, Interbank, Banco de Crédito, Continental y Scotiabank), a través del Sistema PAGO FÁCIL.

El contribuyente, debe indicar al personal de las entidades bancarias, en forma verbal o mediante la ayuda de un formato denominado GUÍA PAGO FÁCIL DEL NUEVO RUS, los datos que a continuación se detallan:

- RUC
- Período tributario
- Indicar si es la primera vez que declara el período que está pagando (1)
- Total ingresos brutos del mes
- Categoría
- Monto a compensar por Percepciones de IGV efectuadas
- Importe a pagar

(1) En caso de rectificatorias, deberá proporcionar la información de la Compensación de las Percepciones de IGV y/o de los pagos efectuados en la declaración original que rectifica.

¿Cuáles son las categorías del RUS?

Las categorías son 5 y están detalladas en la siguiente tabla.

De acuerdo al monto total límite de Ingresos Brutos y Adquisiciones mensuales se ha fijado también la categoría que le corresponde a cada contribuyente y su cuota mensual que debe pagar en este Régimen:

Categoría	Parámetros		Cuota mensual
	Total de ingresos brutos mensuales (Hasta S/.)	Total de adquisiciones mensuales (Hasta S/.)	
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600

REGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA:

¿Qué es el RER?



El RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de:

a. Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.

b. Actividades de servicios, entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior. Su tasa es de 1.5% de los ingresos netos mensuales.

Para acogerse a este régimen tributario:

- Los ingresos anuales no deben superar los S/. 525,000.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad exceptuando predios y vehículos, no superar los S/. 126,000.
- El personal afectado a la actividad no debe ser mayor a 10 personas por turno de trabajo
- El monto acumulado de adquisiciones al año no debe superar los S/. 525,000.
- Hay algunas actividades que no pueden incorporarse al RER.

Tiene ciertos requisitos para acogerse.

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

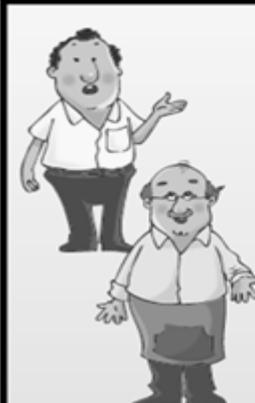
Según las reglas que se establecerán mediante resolución de superintendencia de SUNAT de manera anual si Ud. se encuentra acogido al RER deberá presentar una declaración jurada que incluirá un inventario valorizado de activos y pasivo



S/. 525,000

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

¿Cuáles son los requisitos para acogerse en el RER?



Para acogerse al RER:

- 1. Si Ud. inicia actividades en el transcurso del ejercicio:**
 Declare y pague mediante el PDT 621 la cuota que corresponda al mes en que inicia sus actividades, según lo registrado en el RUC y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.
 Ejemplo: Si su fecha de inicio de actividades registrada en el RUC es 10 de setiembre de 2010, su acogimiento será con su declaración y pago del período 09-2010.
- 2. Si Ud. proviene del Régimen General o del Nuevo Régimen Único Simplificado:**
 Declare y pague mediante el PDT 621 la cuota que corresponda al mes en que efectúa el cambio y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.
 Ejemplo: Si Ud. quiere cambiar a partir del 01 de octubre de 2010 del Nuevo RUS al RER debe declarar y pagar dentro de plazo en este régimen indicando en su declaración el período 10-2010.

¿Cómo acogerse al RER?



Para incorporarse a este Régimen, debe tener presente lo siguiente:

- a. Tratándose de contribuyentes que inicien actividades en el transcurso del ejercicio:**
 El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período de inicio de actividades declarado en el Registro Único de Contribuyentes, y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.
- b. Tratándose de contribuyentes que provengan del Régimen General o del Nuevo Régimen Único Simplificado:**
 El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período en que se efectúa el cambio de régimen, y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.

¿Qué actividades están excluidas del RER?

No pueden incorporarse al RER, entre otros, los contribuyentes que se dediquen a las siguientes actividades:

1. Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido Impuesto.
2. Presten el servicio de transporte de carga de mercancías, cuya capacidad de carga sea mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas).
3. Servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
4. Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
5. Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
6. Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
7. Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
8. Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
9. Realicen Venta de inmuebles.
10. Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
11. Las siguientes Actividades de Servicios
 - Actividades de médicos y odontólogos
 - Actividades veterinarias
 - Actividades jurídicas
 - Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos
 - Actividades de Arquitectura e Ingeniería y relacionadas con Asesoramiento Técnico.
 - Actividades Informáticas y Conexas
 - Actividades de Asesoramiento Empresarial y en materia de gestión

¿Qué debe hacer el contribuyente para acogerse al RER?

El acogimiento al RER se efectuará teniendo presente lo siguiente:

1. Tratándose de contribuyentes que inicien actividades en el transcurso del ejercicio:

El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período tributario de inicio de actividades declarado en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.

2. Tratándose de contribuyentes que provengan del Régimen General o del Nuevo Régimen Único Simplificado: El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período tributario en que se efectúa el cambio de régimen, y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.

Importantes:

El acogimiento al Régimen Especial tendrá carácter permanente, salvo que el contribuyente opte por ingresar al Régimen General o acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado, o se encuentre obligado a incluirse en el Régimen General por no cumplir con los requisitos establecidos para el RER.

¿Qué comprobantes de pago puedo emitir en el RER?



Puedes emitir:

- Facturas:
 - Físicas; y/o Electrónicas
- Boletas de venta
- Liquidaciones de compra.
- Tickets y cintas emitidos por máquinas registradoras o por sistemas informáticos autorizados por SUNAT.
- Además pueden emitir otros documentos complementarios a los comprobantes de pago, tales como las notas de crédito y de débito y las de guías de remisión remitente en los casos que se realice traslado de mercaderías.

Para emitir facturas electrónicas afíliese al Sistema de Emisión Electrónica – SEE de SUNAT. La emisión de estas facturas no le genera costos de emisión.

¿Qué libros y registros contables deben llevarse en el RER?



Los contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Renta deberán registrar sus operaciones en los siguientes libros y registros contables:

- Registro de Compras
- Registro de Ventas e Ingresos

REGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA

Actividades Gravadas	Aquéllas en las que confluyen conjuntamente capital y trabajo, como en las actividades comerciales, industriales, mineras, agropecuarias, forestales, pesqueras u otras actividades realizadas por las empresas dedicadas habitualmente a negocios.	
Contribuyentes	Las personas naturales y personas jurídicas.	
Pagos a Cuenta	Sistema A: del Coeficiente	<ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza cuando se obtuvo utilidad en el año anterior. • Se calcula dividiendo el impuesto calculado entre los ingresos netos del año anterior. • Para los meses de enero y febrero se toman los resultados del ejercicio precedente al anterior. Si no hubiera, se utiliza 0.02 para calcular los pagos a cuenta. • Puede modificarse presentando el PDT N° 0625 con el balance al 30 de junio a través de la página web de SUNAT. • El nuevo coeficiente se utilizará para los pagos a cuenta de julio a diciembre que aún no hubieran vencido al momento de la presentación del PDT 625.
	Sistema B: del Porcentaje	<ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza si obtuvo pérdida en el año anterior o si recién inicia actividades. • Se puede modificar presentando el PDT N° 0625 con el balance al 31 de enero o al 30 de junio a través de la página web de SUNAT. • El nuevo porcentaje se utilizará para los pagos a cuenta que aún no hubieran vencido al momento de la presentación del PDT 625, según corresponda el balance al 31 de enero o al 30 de junio, respectivamente.
Determinación Anual	Reconocimiento de ingresos, gastos y ventas a plazos	<ul style="list-style-type: none"> • Los ingresos y los gastos se reconocen en el ejercicio en el que se devenguen • Cuando las ventas se realicen en un plazo mayor a un año se pueden considerar los ingresos en aquellos ejercicios en los que tenga el derecho de cobro de las cuotas convenidas para el pago.
	Renta Bruta = Ingresos Netos - Costo Computable	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos Netos: El total de los ingresos obtenidos menos los descuentos, devoluciones y otros. • Costo Computable: El valor de compra, producción o construcción de los bienes.
	Renta Neta = Renta Bruta - Gastos Deducibles	Gastos Deducibles: Aquéllos que tienen relación directa con la renta que se genera o con la fuente de la renta. De acuerdo al Principio de Causalidad los gastos deben ser normales, proporcionales y razonables.
	Renta Neta Imponible = Renta Neta - Pérdidas compensables de ejercicios anteriores	Compensación de pérdidas: puede deducirla año a año hasta agotar su importe sobre: <ol style="list-style-type: none"> 1. Las rentas netas de tercera categoría que obtengan en los 4 (cuatro) ejercicios inmediatos posteriores, o bien, 2. El cincuenta por ciento (50%) de las rentas netas de tercera categoría que obtengan en los ejercicios inmediatos posteriores.
	Impuesto a pagar	<p style="text-align: center;">Tasa del Impuesto 30% de la Renta Neta Imponible. (J)Créditos contra el impuesto</p> <p>Son aquellos que se deducen del impuesto calculado. Pueden ser con y sin derecho a devolución. Declaración y pago</p> <p>Se deberá efectuar dentro de los tres primeros meses del ejercicio siguiente mediante PDT que apruebe la SUNAT.</p>
Libros y Registros Contables	Ingresos brutos anuales no exceden de 150 UIT	Registro de Ventas Registro de Compras Libro Diario de Formato Simplificado Otros, según corresponda.
	Ingresos brutos anuales exceden de 150 UIT	Contabilidad completa
Comprobantes de Pago y documentos autorizados a emitir	<ul style="list-style-type: none"> • Facturas • Ticket o cinta emitida por máquina registradora. • Boletas de venta • Liquidaciones de Compra • Notas de débito • Notas de crédito • Guías de remisión remitente • Guías de remisión transportista (si el transporte es prestado por terceros). 	
Declaraciones	Determinativas	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de los pagos a cuenta mensuales • Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta
	Informativas	<ul style="list-style-type: none"> • DAOT • Declaración Anual de Notarios
Cambio del Régimen General al Nuevo RUS o al RER	Personas naturales pueden trasladarse al Nuevo RUS o al RER. Las personas jurídicas sólo pueden cambiarse al RER	Cumpliendo los requisitos que el Nuevo RUS o el RER establecen.

III. METODOLOGIA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad

3.1.1 No experimental

No experimental, que se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente la información, se observará el fenómeno tal como se muestra en su contexto, sobre la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017.

3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque se limitó a describir las principales características de las variables del estudio.

3.2 Población y muestra.

3.2.1. Población

La población del estudio estuvo constituida por un total de 18 Micro y Pequeñas Empresas, del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey.

3.2.2. Muestra

Para la obtención de la muestra se aplicó los siguientes criterios:

Que las Micro y Pequeñas Empresas acepten participar en la presente Investigación, pero como informantes; por lo tanto, la muestra fue escogida de 9 Micro y Pequeñas Empresas, que representó el 50% de la población en estudio.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Perfil de los dueños y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.	Son algunas características de los dueños y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.	Edad	Razón: Años:
		Sexo	Nominal Masculino: Femenino:
		Grado de Instrucción	Nominal Secundaria Instituto: Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Perfil de las Micro y Pequeñas Empresas	Son algunas características de las Micro y Pequeñas Empresas	Antigüedad de la Micro y Pequeñas Empresas	Nominal: Especificar
		Giro del negocio de las Micro y Pequeñas Empresas	Nominal: Especificar

		Número de Trabajadores permanentes	Nominal: Especificar
		Objetivos de las Micro y Pequeñas Empresas	Nominal: Maximizar ingresos Generar empleo familiar Subsistir

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas	Solicito Financiamiento	Nominal:
		Entidad financiera que le otorga mayor facilidad de crédito	Nominal: Especificar la entidad
		Recibió asesoramiento	Nominal:
		Entidad bancaria que solicito crédito	Nominal: Banco de la Nación Banco de Crédito Banco Financiero Otros Ninguno
		Entidad bancaria que no solicito crédito	Nominal: Caja Municipal del Santa Financiera Confianza Otros Ninguno

		Plazo del crédito solicitado	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Tasa de interés que pagó por el crédito.	Cuantitativa: Especificar la tasa.
		Crédito otorgado fue el solicitado	Nominal:
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Inversión del crédito solicitado	Nominal: Compra de Mercadería Mejoramiento y/o ampliación de local Compra de Activos Fijos

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas	Son algunas características relacionadas con la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas	Mejoró la rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas	Nominal:
		Cuanto mejoró la rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas	Cuantitativa: 5% 10% 15% +15%

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

Se aplicarán las siguientes técnicas:

1) Análisis documental

permitirá conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con información sobre la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017.

2) Indagación

Esta técnica facilitará los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017.

3) Conciliación de datos

Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices de la provincia de Huarmey, año 2017.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes

La información cuantitativa será ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada a la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro

– Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017.

5) Comprensión de gráficos

Se utilizará los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados con información sobre la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017.

3.4.2. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizarán en la investigación fueron las fichas bibliográficas

1) Fichas bibliográficas. - Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y otras fuentes de información relacionada a la Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017.

3.5. Plan de análisis

De acuerdo con la naturaleza de la investigación de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, y estudios realizados en las informaciones recolectadas.

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS
<p>“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017”.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey año 2017?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017. • Describir las principales características del financiamiento de las de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017. • Hacer un análisis de las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017. 	<p>No Aplicable</p>

3.7. PRINCIPIO ETICOS

Se tuvieron en cuenta para la elaboración de este proyecto los principios éticos básicos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADO

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Respecto al Objetivo Especifico 1: Describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarmey, año 2017.

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo en que se encuentra en el sector rubro	01	El 67% (6) de las Micro y Pequeñas Empresas, encuestadas tienen 3 o más años en el rubro empresarial en estudio, el 22% (2) se dedica hace 2 años al rubro, el 11% (1) se dedica al rubro hace 1 año.
Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas	02	El 100% (9) de las Micro y Pequeñas Empresas son formales.
Nro. de trabajadores	03	El 33% (3) de las MYPE, encuestadas tienen 3 o más trabajadores, el 44% (4) tiene 1 solo

		trabajador, el 22% (2) no tiene trabajadores.
Motivo de la formación de la Micro y Pequeñas Empresas	04	El 78% (7) de las Micro y Pequeñas Empresas, encuestadas han sido creada para maximizar ingresos, el 22% (2) ha sido creada para generar empleo familiar.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03 y 04 del anexo 02.

4.1.2. Respecto al Objetivo Especifico 2: Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017.

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Solicitó financiamiento	05	El 78% (7) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas si solicitaron financiamiento, el 22% (2) no solicitaron financiamiento.
Entidad financiera que le otorgó mayor facilidad de crédito	06	El 56% (5) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que las entidades bancarias le otorgan mayores facilidades de crédito, y el 44% (4) manifiestan que las

		entidades no bancarias le otorgan mayores facilidades de crédito.
Recibió asesoramiento por el crédito solicitado	07	El 78% (7) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas han recibido asesoramiento por el crédito solicitado, el 22% (2) no han recibido asesoramiento.
Entidad financiera bancaria que solicitó el crédito	08	El 22% (2) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas han solicitado crédito al Banco de la Nación, el 11% (1) han solicitado crédito al Banco de Crédito, el 11% (1) han solicitado crédito al Banco Financiero, el 11% (1) han solicitado crédito en otros bancos, y el 44% (4) no han solicitado crédito en entidades bancarias.
Entidad financiera no bancaria que solicitó el crédito	09	El 22% (2) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas han solicitado crédito a la Caja Municipal del Santa, el 11% (1) han solicitado crédito a la Financiera Confianza, el

		11% (1) han solicitado crédito a otras entidades no bancarias, y el 56% (5) no han solicitado crédito en entidades no bancarias.
Plazo del crédito solicitado	10	El 78% (7) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas solicitó crédito a corto plazo, el 22% (2) solicitó crédito a largo plazo.
Tasa de Interés que pagó	11	El 67% (6) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas han pagado una tasa de interés del 13.10%, el 22% (2) han pagado una tasa de interés de 13.30%, el 11% (1) han pagado una tasa de interés de 13.45%.
Está conforme con la tasa de interés que pagó	12	El 56% (5) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas si están conformes con la tasa de interés que pagaron, el 44% (4) no están conformes con la tasa de interés que pagaron.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	13	El 67% (6) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que, si se les otorgó los

		créditos en los montos solicitados, el 33% (3) no les otorgaron el crédito en los montos solicitados.
Monto del crédito otorgado	14	El 44% (4) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas han solicitado financiamiento en un rango de S/.1,000.00 a S/.5,000.00, el 33% (3) han solicitado financiamiento entre S/.6,000.00 y S/.10,000.00, y el 22% (2) han solicitado financiamiento por un monto de S/. 11,000.00 a más.
En que fue invertido el monto solicitado	15	El 67% (6) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas invirtieron el financiamiento en compra de mercadería, el 22% (2) han invertido en ampliación o mejoramiento del local, y el 11% (1) han invertido en compra de activos fijos

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 05, 06, 07,08, 09, 10, 11, 12, 13, 14 y 15 del anexo 02.

4.1.3. Respecto al Objetivo Especifico 3: Hacer un análisis de las características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos Automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017.

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Percibe que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento otorgado	16	El 78% (7) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas perciben que la rentabilidad de su empresa si mejoró con el financiamiento otorgado, el 22% (2) aducen que no perciben que la rentabilidad de su empresa haya mejorado con el financiamiento otorgado
En cuanto % percibe que mejoró la rentabilidad de su empresa	17	El 44% (4) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 5%, 33% (3) perciben que su rentabilidad ha mejorado en 10%, y el 22% (2) manifiestan que su rentabilidad mejoró en un 15%.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 16 y 17 del anexo 02.

4.2. ANALISIS DE RESULTADOS

4.2.1. Respecto al Objetivo Especifico 1:

a). El 67% de microempresarios encuestados se dedican al sector rubro compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices, por más de 3 años, estos resultados nos muestran que las Micro y Pequeñas Empresas en estudio tienen experiencia en el mercado lo que les brinda una ventaja sobre las Micro y Pequeñas Empresas con menor tiempo en el mercado. Asimismo, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cruz (2016), Ramírez (2014) y Araujo (2011), donde el 50%,70% y 80% tienen más de tres años en el mercado respectivamente.

b). El 100 % de microempresarios encuestados manifestaron que son Micro y Pequeñas Empresas formales, lo cual les permite tener más ventajas al momento de solicitar algún préstamo. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Ramírez (2014) y Casana (2013), quienes indican en sus investigaciones que el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas son formales.

c). El 33 % de los microempresarios encuestados manifestaron que tienen 3 o más trabajadores permanentes, estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Araujo (2011), donde el 35% dijeron que cuentan con 3 trabajadores o más, pero no concuerdan con los resultados encontrados por Rengifo (2011), donde el 86% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas no cuenta con ningún trabajador.

d). El 78% de los microempresarios encuestados manifestaron que crearon sus empresas para maximizar ingresos, estos resultados son parecidos con los obtenidos por Casana (2013), donde el 67% formaron su empresa para

obtener ganancias, sin embargo, no coinciden con los resultados obtenidos por Rengifo (2011), donde el 93% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas se formaron por subsistencia.

4.2.2. Respecto al Objetivo Especifico 2:

a) El 78% de los microempresarios encuestados manifestaron que han solicitado crédito financiero para sus empresas, esto nos muestra que el desarrollo de sus actividades comerciales depende del financiamiento externo. Estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Cruz (2016), Araujo (2011) donde el 75% y 95% respectivamente de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas, financian sus actividades con créditos financieros externos. Sin embargo, no coinciden con los resultados encontrados por Huamán (2014) y Casana (2013), quienes manifiestan que el 60% y 67% respectivamente de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas financian su actividad económica con financiamiento propio.

b) El 56%, de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas indican que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos. Estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Cruz (2016), Araujo (2011), en donde el 67% y el 78% respectivamente de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que recibieron crédito de entidades bancarias, así mismo el 44% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas indican que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos. Estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Rengifo (2011) y Araujo (2011), en donde el 58% y el 33% respectivamente de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que recibieron crédito de entidades no bancarias.

c) El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron haber recibido asesoramiento por el crédito solicitado, este resultado se asemeja con el resultado obtenido por Araujo (2011), donde el 65% de las Micro y Pequeñas Empresas, encuestadas si recibió asesoramiento por el crédito solicitado, sin embargo, estos resultados no coinciden con los obtenidos por Rengifo (2011), Casana (2013) y Vásquez F. (2007), donde el 86%, 67% y el 62% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas respectivamente, no recibieron capacitación por el crédito solicitado.

d) El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, estos resultados nos indican que más de la mitad de las Micro y Pequeñas Empresas obtuvieron crédito financiero, permitiéndoles seguir creciendo y desarrollándose en el mercado. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Araujo (2011), en donde el 75% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que los créditos recibidos fueron otorgados a corto plazo.

e) El 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que los créditos que les otorgaron fueron en los montos solicitados. Estos resultados coinciden a los resultados obtenidos por Casana (2013), donde el 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas también fueron atendidos en los montos de préstamos que solicitaron.

f) El 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, el 22% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 11% en compra de activos fijos, estos resultados coinciden con los obtenidos por Ramírez (2014), donde el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas invirtieron su

financiamiento en capital de trabajo, el 20% mejoramiento y/o ampliación del local y el 20% en compra de activos fijos.

4.2.3. Respecto al Objetivo Específico 3:

a). El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que, si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento obtenido, este resultado se asemeja a los resultados obtenidos por Ramírez (2014), donde el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que si percibieron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento invertido.

b) El 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 15%, este resultado se asemeja con el obtenido por Cruz (2014), donde el 17% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad mejoró en un 15%.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

De los resultados obtenidos, entre las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas, tenemos que la mayor parte (67%) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, tienen más de 3 años en el rubro en estudio, lo que les permite tener ventaja sobre la competencia con menos años en el mercado, así mismo el total (100%), de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son formales, siendo esto muy importante para acceder a un crédito financiero, el (33%) tiene más de 3 trabajadores dentro de su empresa y el (78%) formaron sus Micro y Pequeñas Empresas para maximizar sus ingresos.

5.2. Respecto al Objetivo Especifico 2:

Según los resultados encontrados el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que han solicitado crédito financiero para sus empresas, esto nos muestra que la realización de sus actividades comerciales depende del financiamiento externo, así mismo El 56%, de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas indican que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, sin embargo el 44% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas indican que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, además El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, El 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que los créditos que les otorgaron fueron en los montos solicitados y El 67% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, el 22% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 11% en compra de activos fijos.

5.3. Respecto al Objetivo Especifico 3:

Según los resultados mostrados, El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento obtenido y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 15%.

5.4. Conclusión General:

Se concluye que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio, necesitan de financiamiento externo para el desarrollo de sus actividades comerciales, para esto la formalidad de la Micro y Pequeñas Empresas es muy importante para el obtención de créditos, sin embargo tienen que lidiar también con los requisitos y garantías que le solicitan las entidades financieras para otorgarles un crédito, además de los altos intereses que tienen que pagar por el crédito recibido, pese a esto las microempresarios, si perciben que la rentabilidad de su empresa ha mejorado gracias al financiamiento invertido, pero para que las Micro y Pequeñas Empresas tengan mejor oportunidad de desarrollo y puedan establecerse en el mercado, el estado debe legislar favor de las Micro y Pequeñas Empresas, creando y facilitando programas de financiamiento para que estas puedan mejorar aún más su rentabilidad, ya que como ya se mencionó las Micro y Pequeñas Empresas cumplen un rol importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser una gran fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Bazán, J. (2006). La demanda de crédito en las MYPE industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo Maria – Perú: 2006. [citado enero del 2008]. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos42/creditomypesindustriales/creditomypes-industriales2.shtml>.

CASANA, A. (2013). Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPE sector comercio rubro abarrotes. Casma-Chimbote.

Cilloniz, F. (2005). MYPQUEÑA EMPRESA CRECE. PROINVERSIÓN. Recuperado de <https://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>

Club planeta. Fuentes de financiamiento. [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Cruz P. (2016) Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE, del sector comercio rubro Restaurant, en el distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Periodo 2015 -2016. Disponible en: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_b7e4542126e619f20d70719ac737812e.

Cuesta P. Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [Citada 2011 oct. 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>

Domínguez Fernández Iviam Caridad. (2009). Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Echavarría, S. (2006). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.

Financiamiento a corto plazo. [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

Hagnauer J., R. C. (2001). El enfoque de los centros de desarrollo empresarial de swiss contact en Peru, en la Micro y Pequeña Empresa.

Huamán (2014). El Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías en la Ciudad de Huaraz, 2012, Consultado el 18/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 302.

Humphey, D. M. (2001). Promoción de redes de micro y pequeñas empresas en America Latina. Latinoamerica.

L. FERRUZ. (2011). La Rentabilidad y el riesgo Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Moreno, Hernández, Mendoza, Vargas & Villegas (2009), realizo el trabajo de investigación de “Caracterización de las fuentes de financiamiento para las MYPES en el Estado de Hidalgo. Resultados Preliminares”. [Extraído el 07 de diciembre de 2015] disponible en: http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SisInfoFin/Eleazar_Ville/fuentes_hidalgo.pdf

Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: <http://ww.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

PREVE, L. (2008). La Rentabilidad de las Empresas. Obtenido de <http://www.revistanoticias.com.ar/comun/nota.php?art=1197&ed=1680>

Ramírez, M. (2014). El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014.Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 531.

Rengifo, J. (2011), realizó el estudio de “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. [Extraído el 09 de diciembre de 2015] en:

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

Revista Caballero Bustamante, (2013). Modifican Ley de Régimen MYPE. Consultada el 27/11/2015. Disponible en http://www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf

Reyes, M., Riquelme, Y., Sotelo, D. y Yáñez, C. (2009). Alternativas de financiamiento para las PYMES en la ciudad de Chillan (Tesis de pregrado). Universidad del BíoBío. Chile.

Rivera, J. A. (2015). MONOGRAFIAS. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>.

SANCHEZ, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

Vásquez, F. (2007), realizó el trabajo de investigación de “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”. [Extraído el 08 de diciembre de 2015] disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071520.pdf>

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

ZEGARRA, J. (2005). Actividad Financiera no Bancaria, Obtenido de <http://www.unsch.edu.pe/investigaciones/index.html>

6.2. Anexos

6.2.1. Anexo 01: Cuestionario de recojo de información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y repuestos automotrices Micro y Pequeñas Empresas Multiservicios HUFIBE EIRL, de la Provincia de Huarney, año 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).....

Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

.....

1.2. Sexo: Masculino () Femenino ()

1.3. Grado de instrucción:

Ninguno () Primaria Completa () Primaria Incompleta ()
Secundaria completa () Secundaria Incompleta () Técnico Completa ()
Técnico Incompleta () Universitaria Completa () Universitaria Incomp. ()

1.4. Estado Civil:

Soltero () Casado () Conviviente () Divorciado () Otros ()

1.5. Profesión U

Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

2.1. ¿Hace cuánto se dedica al sector y rubro empresarial?

1 año ()

2 años ()

3 años o más ()

2.2. Formalidad de la Micro y Pequeñas Empresas

Formal ()

Informal ()

2.3. Nro. de trabajadores de la Micro y Pequeñas Empresas

Trabajadores permanentes:.....

2.4. Motivo de la Formación de la Micro y Pequeñas Empresas

Maximizar Ingresos ()

Generar empleo Familiar ()

Subsistir ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. Ha solicitado algún crédito financiero para su empresa:

SI () NO ()

3.2. Si ha solicitado algún crédito: que entidades financieras le otorgan mayores facilidades de crédito:

Entidades bancarias ()

Entidades no bancarias ()

Prestamistas o usureros ()

3.3. ¿Recibió asesoramiento por una analista de crédito al momento del financiamiento?

SI () NO ()

3.4. En el año 2017 ¿A qué entidad financiera bancaria solicitó crédito?

- Banco de la Nación ()
Banco de Crédito ()
Banco Financiero ()
Otros ()
Ninguno ()

3.5 En el año 2017 ¿A qué entidad financiera no bancaria solicito crédito?

- Caja Municipal del Santa ()
Financiera Confianza ()
Otros ()
Ninguno ()

3.6. En el año 2017 ¿A qué plazo fue el crédito que solicitó?

- El crédito fue de largo plazo: ()
El crédito fue de corto plazo: ()

3.7. ¿Qué tasa de interés mensual pago?:.....

3.8. ¿Está conforme con la tasa de interés que pago por el crédito solicitado?

SI () NO ()

3.9. En el año 2017, ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

SI () NO ()

3.10. Monto del crédito otorgado.....

3.11. ¿En que fue invertido el crédito solicitado?

- Capital de Trabajo (%).....
Mejoramiento y/o ampliación de local (%).....
Compra de activos fijos (%).....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

4.1. ¿Percibe que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Si ()

No ()

4.2. ¿En cuánto % percibe Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

5% ()

10% ()

15% ()

Más del 15% ()

6.2.2. Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados

TABLA N° 01

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 año	1	11%
2 años	2	22%
3 años o más	6	67%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas, en estudio.

GRAFICO N° 01



Fuente: Tabla N° 01

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla 01 Se observa que el 67% de los microempresarios encuestados manifestaron que se dedican hace 3 años o más al rubro en estudio, el 22% manifestó que se dedican hace 2 años y el 11% hace solo 1 año.

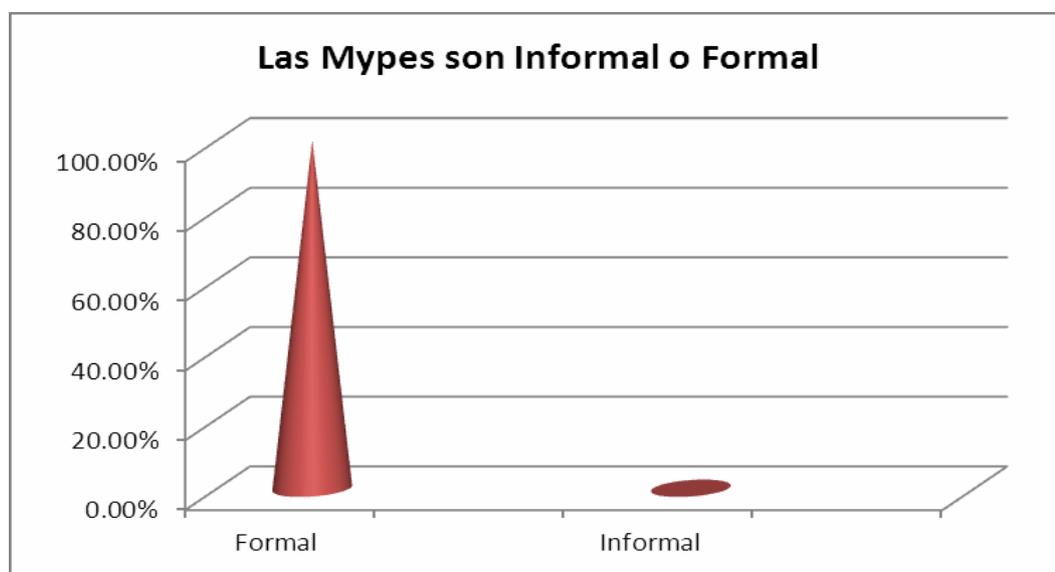
TABLA N°02

La MYPE es formal o informal

Formalidad de la MYPE	Frecuencia	%
Formal	9	100%
Informal	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio

GRAFICO N° 02



Fuente: Tabla N° 02

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 02 se observa que, en un 100% Todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son formales.

TABLA N°03

Número de trabajadores permanentes

Numero de Trabajadores	Frecuencia	%
3 a más trabajadores	3	33%
2 trabajadores	0	0%
1 trabajador	4	44%
No tiene Trabajadores	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 03



Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 03 se observa que, el 33% de Todas las Micro y Pequeñas Empresas E encuestadas tienen 3 o más trabajadores en su empresa, el 44% tienen 1 trabajador y el 22% manifestaron que no tienen ningún trabajador.

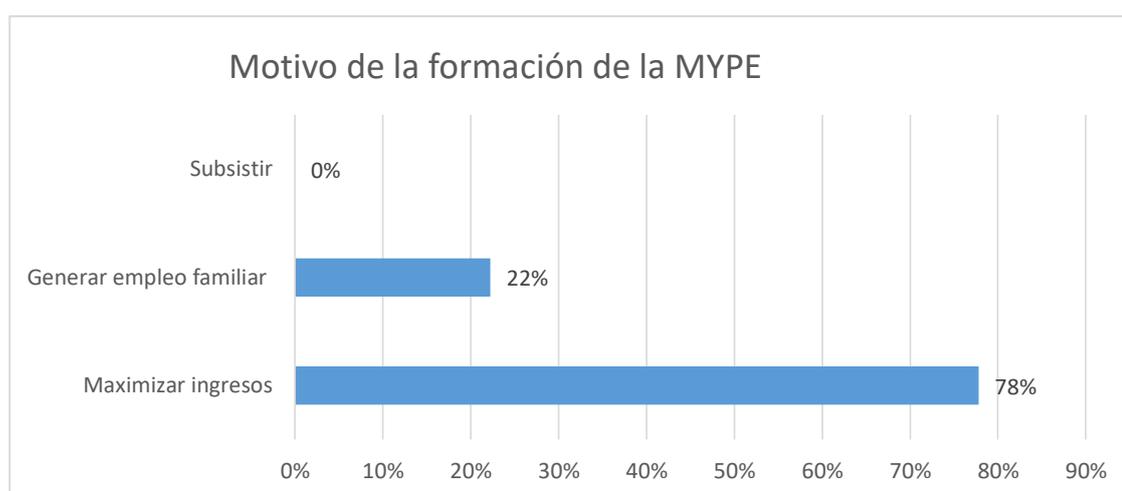
TABLA N° 04

Motivo de la formación de la Micro y Pequeñas Empresas

Formación por:	Frecuencia	%
Maximizar ingresos	7	78%
Generar empleo familiar	2	22%
Subsistir	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas E del rubro en estudio

GRAFICO N° 04



Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 04 se observa que, el 78% de Todas las Micro y Pequeñas Empresas E encuestadas, manifestaron que crearon su empresa para maximizar sus ingresos, el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas crearon su empresa para generar empleo familiar.

TABLA N° 05

¿Ha solicitado algún crédito financiero para su empresa?

Solicito crédito	Frecuencia	%
Si	7	78%
No	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 05



Fuente: Tabla N° 05

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 05 se observa que el 78% de Todas las V encuestadas han solicitado crédito y el 22% no han solicitado crédito financiero

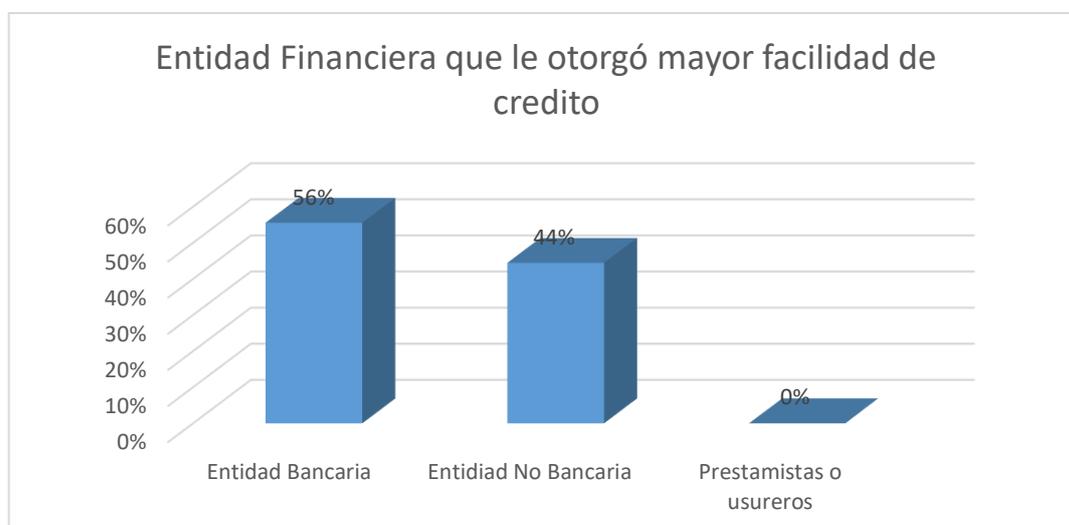
TABLA N° 06

Entidad Financiera que le otorgó mayor facilidad de crédito

Entidad Financiera	Frecuencia	%
Entidad Bancaria	5	56%
Entidad No Bancaria	4	44%
Prestamistas o usureros	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 06



Fuente: Tabla N° 06

INTERPRETACIÓN:

La tabla 06 nos muestra que el 56% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que las entidades bancarias son las que les otorgaron mayores facilidades de crédito, sin embargo, el 44% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que las entidades no bancarias fueron las que les otorgaron mayores facilidades de crédito.

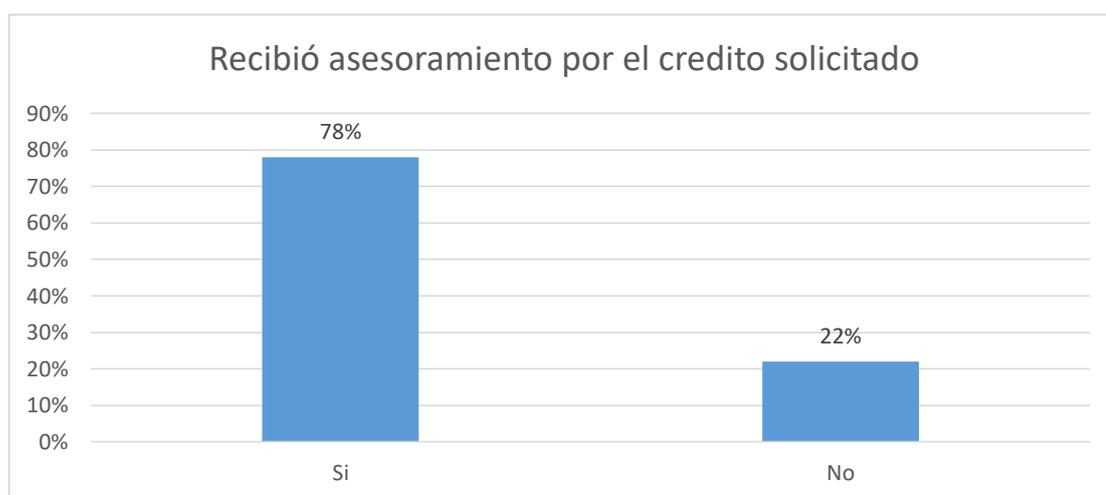
TABLA N° 07

¿Recibió asesoramiento por el crédito solicitado?

Recibió Asesoramiento	Frecuencia	%
Si	7	78%
No	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPE del rubro en estudio.

GRAFICO N° 07



Fuente: Tabla N° 07

INTERPRETACIÓN:

La tabla 07 nos muestra que el 78% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que, si recibieron asesoramiento por el crédito solicitado, pero el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que no recibieron asesoramiento por el crédito solicitado.

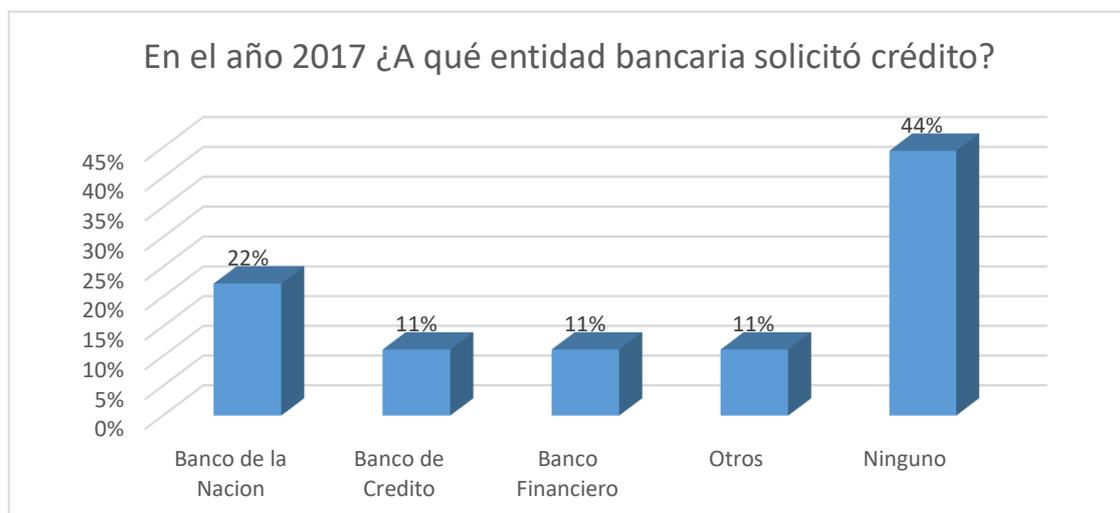
TABLA N° 08

En el año 2017 ¿A qué entidad bancaria solicitó crédito?

Entidad Bancaria	Frecuencia	%
Banco de la Nación	2	22%
Banco de Crédito	1	11%
Banco Financiero	1	11%
Otros	1	11%
Ninguno	4	44%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N°08



Fuente: Tabla N° 08

INTERPRETACIÓN:

La tabla 08 observa que el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que solicitaron crédito en el Banco de la Nación, así mismo el 11% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestó que solicitaron financiamiento al Banco de Crédito, el 11% solicitó financiamiento en el Banco Financiero, el 11% solicitaron crédito a otros bancos y el 44% de las MYPE no solicitó crédito en entidades bancarias.

TABLA N° 09

En el año 2017 ¿A qué entidad financiera no bancaria solicitó crédito?

Entidad No Bancaria	Frecuencia	%
Caja Municipal del Santa	2	22%
Financiera Confianza	1	11%
Otros	1	11%
Ninguno	5	56%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 09



Fuente: Tabla N° 09

INTERPRETACIÓN:

La tabla 08 observa que el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que solicitaron crédito en el Banco de la Nación, así mismo el 11% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestó que solicitaron financiamiento al Banco de Crédito, el 11% solicitó financiamiento en el Banco Financiero, el 11% solicitaron crédito a otros bancos y el 44% de las MYPE no solicitó crédito en entidades bancarias

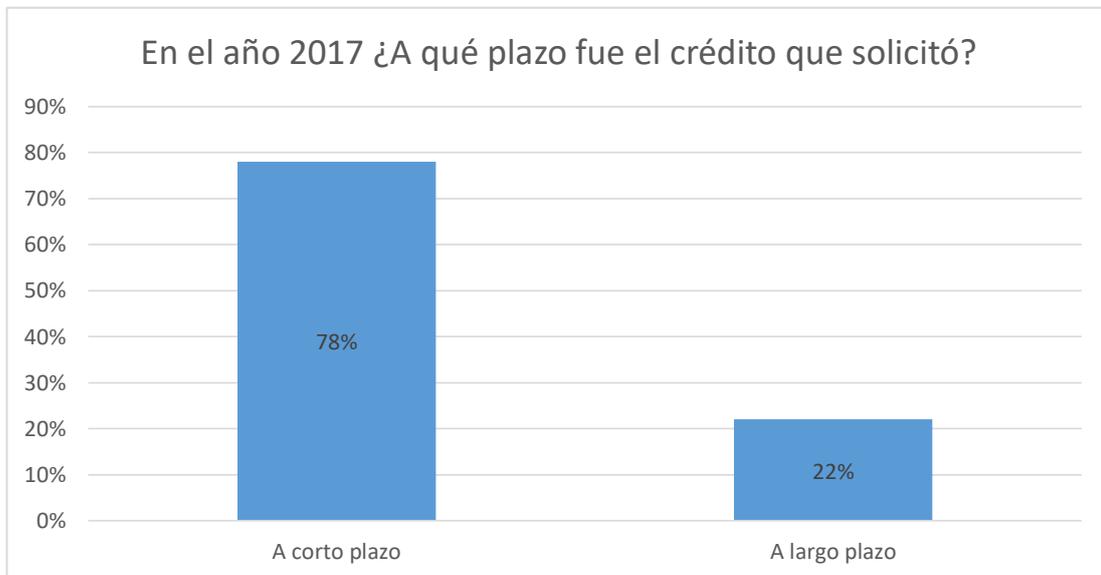
TABLA N° 10

En el año 2017 ¿A qué plazo fue el crédito que solicitó?

Plazo del credito	Frecuencia	%
A corto plazo	7	78%
A largo plazo	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 10



Fuente: Tabla N° 10

INTERPRETACIÓN:

La tabla 10 nos muestra que el 78% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que, solicitaron crédito a corto plazo, pero el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que solicitaron crédito a largo plazo.

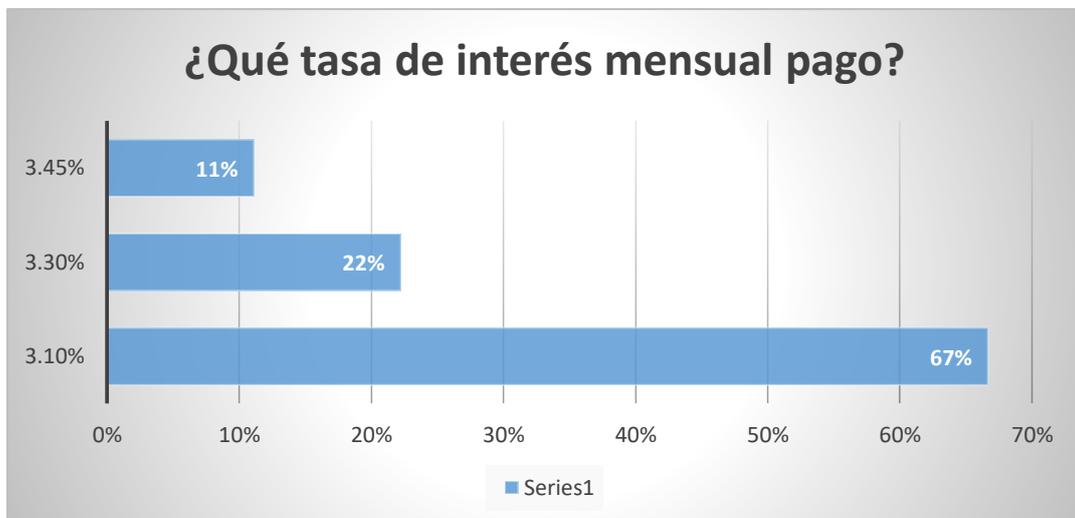
TABLA N° 11

¿Qué tasa de interés mensual pago?

Tasa de Interes	Frecuencia	%
3.10%	6	67%
3.30%	2	22%
3.45%	1	11%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N°11



Fuente: Tabla N° 11

INTERPRETACIÓN:

La tabla 11 nos muestra que el 67% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que pagaron una tasa de interés del 3.10%, por el crédito solicitado, así mismo el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que pagaron un interés del 3.30% del monto solicitado. Y el 11% de las MYPE encuestas manifestó haber pagado un interés de 3.45% por el crédito solicitado.

TABLA N° 12

¿Está conforme con la tasa de interés que pago por el crédito solicitado?

Conforme	Frecuencia	%
Si	5	56%
No	4	44%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPE del rubro en estudio.

GRAFICO N°12



Fuente: Tabla N° 12

INTERPRETACIÓN:

La tabla 12 nos muestra que el 56% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que no están conformes con el interés pagado por el crédito solicitado, sin embargo, el 44% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas mostraron su disconformidad con el interés pagado.

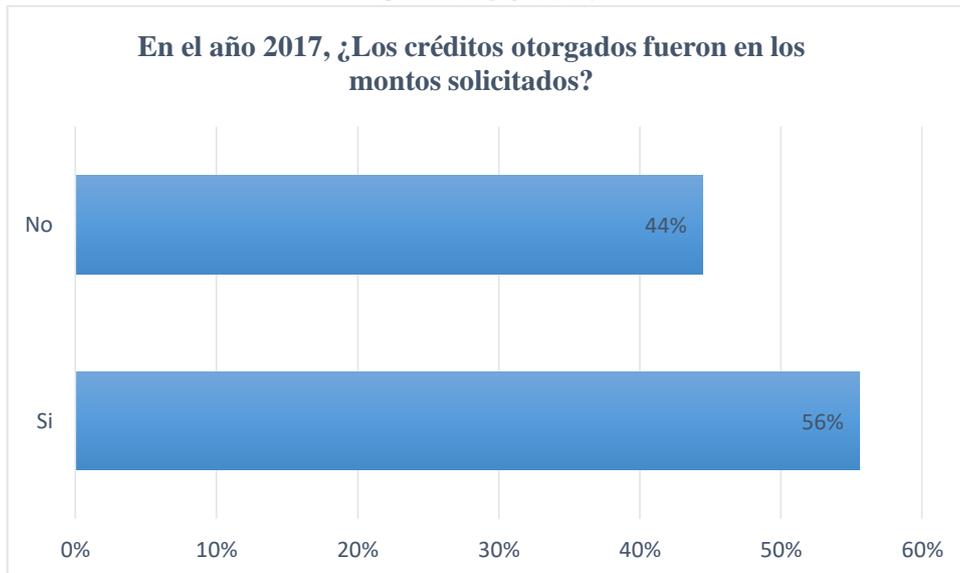
TABLA N° 13

En el año 2017, ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	%
Si	5	56%
No	4	44%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N°13



Fuente: Tabla N° 13

INTERPRETACIÓN:

La tabla 13 nos muestra que el 56% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, sin embargo, el 44% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas no recibieron los créditos en los montos solicitados.

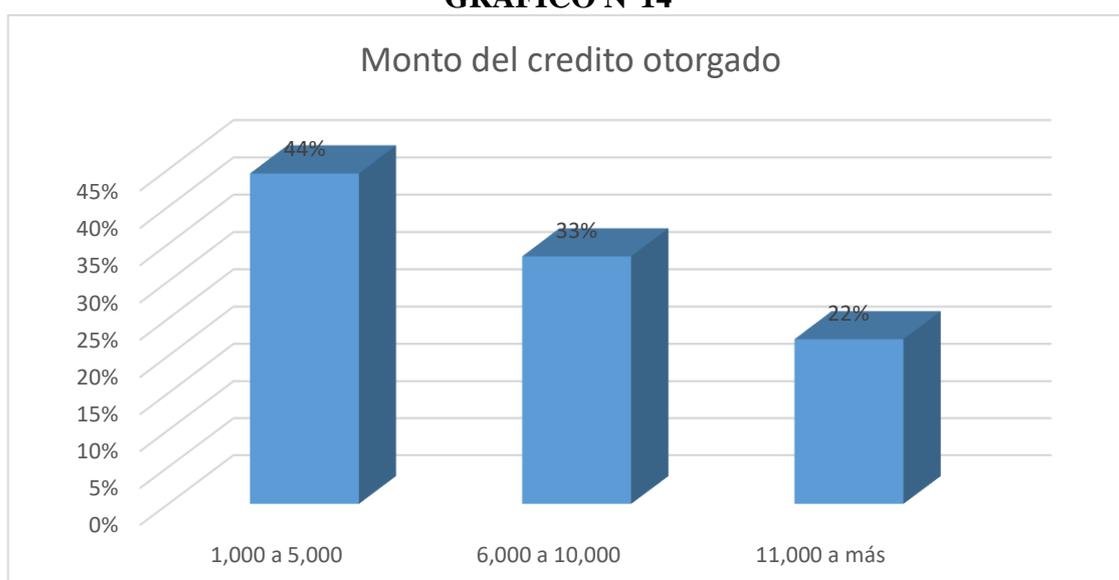
TABLA N° 14

Monto del crédito otorgado

Monto Otorgado S/.	Frecuencia	%
1,000 a 5,000	4	44%
6,000 a 10,000	3	33%
11,000 a más	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N°14



Fuente: Tabla N° 14

INTERPRETACIÓN:

La tabla 14 nos muestra que el 44% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que los montos de sus créditos otorgados oscilaron entre S/.1,000.00 y S/.5,000.00, así mismo el 33% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que los montos de sus créditos otorgados oscilaban entre S/.6,000.00 y S/.10,000.00 y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que sus créditos otorgados eran de S/.11,000.00 a más.

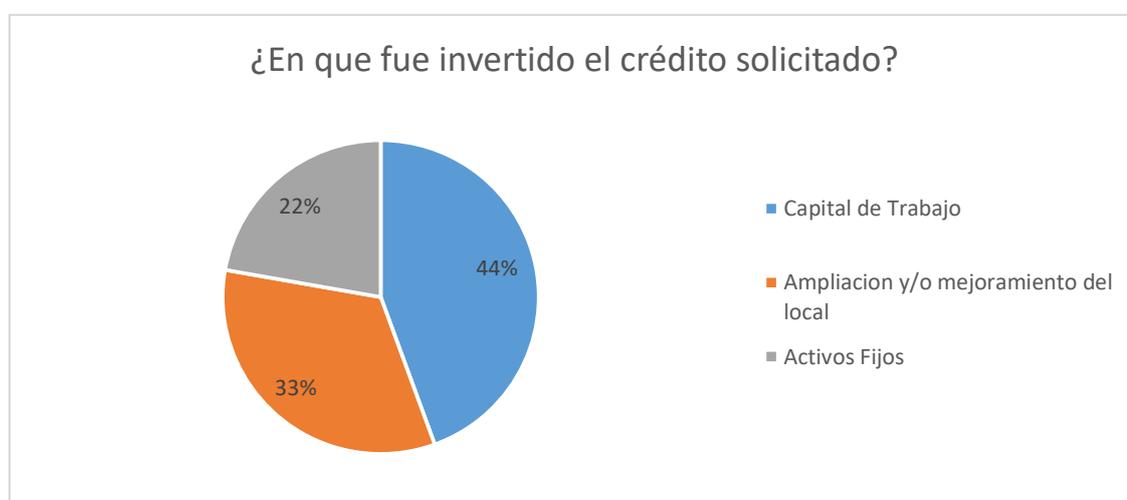
TABLA N° 15

¿En que fue invertido el crédito solicitado?

Inversión	Frecuencia	%
Capital de Trabajo	4	44%
Ampliación y/o mejoramiento del local	3	33%
Activos Fijos	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 15



Fuente: Tabla N° 15

INTERPRETACIÓN:

La tabla 15 nos muestra que el 44% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que invirtieron el crédito solicitado en capital de trabajo, así mismo el 33% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que invirtieron en la ampliación y mejoramiento de su local y el 22% de las MYPE encuestadas manifestaron que invirtieron el financiamiento recibido en la compra de activos fijos.

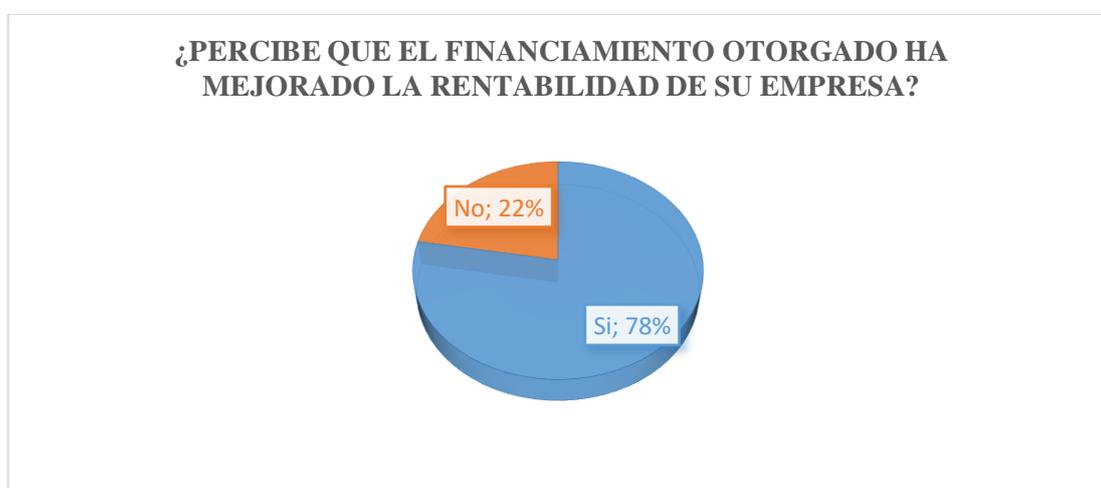
TABLA N° 16

¿Percibe que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Rentabilidad	Frecuencia	%
Si	7	78%
No	2	22%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 16



Fuente: Tabla N° 16

INTERPRETACIÓN:

La tabla 16 nos muestra que el 78% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, manifestaron que, si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró por el financiamiento invertido, sin embargo, el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que no percibieron que su rentabilidad haya mejorado con el financiamiento obtenido.

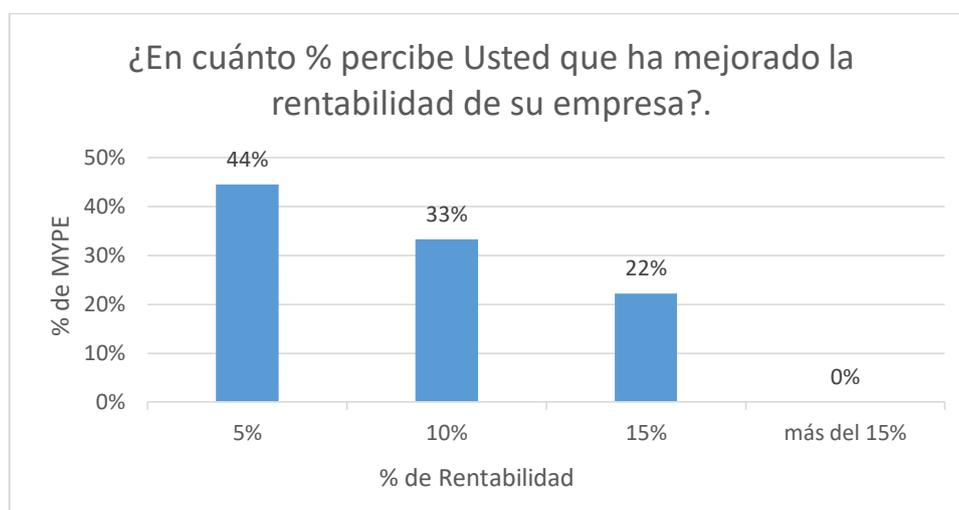
TABLA N° 17

¿En cuánto % percibe Usted, que ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

%	Frecuencia	%
5%	4	44%
10%	3	33%
15%	2	22%
más del 15%	0	0%
Total	9	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro en estudio.

GRAFICO N° 17



Fuente: Tabla N° 17

INTERPRETACIÓN:

La tabla 17 nos muestra que el 44% de todas las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 5%, así mismo el 33% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que percibieron que su rentabilidad mejoró en un 10% y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad mejoró en un 15%.