



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIOS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA CLÍNICA  
SANTA MARÍA SAC DE CHIMBOTE, 2015.

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

**AUTOR:**

BACH. JOSÉ ALFREDO MORENO ROJO

**ASESOR:**

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIOS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA CLÍNICA  
SANTA MARÍA SAC DE CHIMBOTE, 2015.

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

**AUTOR:**

BACH. JOSÉ ALFREDO MORENO ROJO

**ASESOR:**

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Dr. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA**  
**PRESIDENTE**

**Mgtr. JUAN MARCO BAILA GEMÍN**  
**MIEMBRO**

**Dr. EZEQUIEL EUSEBIO LARA**  
**MIEMBRO**

## AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme dadola vida  
y darme las fuerzas para superar  
obstáculos y dificultades hasta este  
momento tan importante de mi  
formación profesional.

pilares  
vida y por  
siempre su cariño y  
incondicional.

A mis padres Emilia y José, y mi  
esposa Susan, por ser los  
más importantes en mi  
demostrarme  
apoyo

Mi profundo agradecimiento a mi  
Profesor y asesor de Tesis, Dr.  
Víctor Alejandro Sichez Muñoz por  
su colaboración desinteresada en el  
desarrollo de la Tesis.

## DEDICATORIA

Con todo amor y cariño para las personas que me apoyaron de manera incondicional, por motivarme y por el orgullo que sienten por mí, por ustedes, Mamá Emilia y Papá José.

A mi amada esposa Susan, motivación que me sirve para superarme día a día. A mis adorados hijos Axel, Miriam y Diana, razones supremas de mi existencia por quienes lucho todos los días por ser mejor profesional y padre.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general: Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas, como técnicas se utilizó la revisión bibliográfica y la entrevista. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: la gran mayoría de autores nacionales establecen en sus investigaciones que para generar mayor rentabilidad en las MYPES se tiene que recurrir al crédito financiero, el cual siendo invertido eficazmente mejoraría su productividad, y a su vez su competitividad, asimismo también consideran a la capacitación como generadora de mayor rentabilidad. Respecto a la aplicación del caso: De acuerdo a lo manifestado por el Gerentede la MYPE estudiada, se encontró lo siguiente: La empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, genera mayor rentabilidad, porque recurre al financiamiento externo (préstamos bancarios) el cual lo invierte en mejora de infraestructura y equipamiento, para poder mejorar los servicios, y por consiguiente su competitividad. Finalmente, se concluye que tanto a nivel nacional como en el caso de estudio, para generar mayor rentabilidad en las MYPES se tiene que recurrir al crédito financiero, a la mejora de infraestructura, y a mejorar los servicios y por ende su competitividad.

**Palabras clave:** Rentabilidad, Micro y Pequeña Empresa, Sector Servicios.

## **ABSTRACT**

This research had as general objective: Identify and describe the characteristics of the profitability of micro and small companies in the service sector Peru and company clinical Santa Maria SAC de Chimbote, 2015. The research was descriptive, bibliographical, documentary and case. For information gathering instruments used as bibliographic records and the list of questions, such as technical literature review and interviews we were used. The following results: Regarding the literature review: the vast majority of national authors state in their research to generate higher returns in MSES have to resort to financial credit, which being invested effectively improve productivity, and in turn their competitiveness, he would also consider training as generating greater profitability. Regarding the application of the case: According to the statement by the Manager of the MSE studied, the following was found: Clinical Santa Maria SAC de Chimbote, generates higher returns, because recourse to external financing (bank loans) which invests in improving infrastructure and equipment to improve services, and there fore competitiveness. Finally, it is concluded that both nationally and in the case study to generate higher returns in MSEs have to resort to financial credit, improving infrastructure, and to improve the services and hence their competitiveness.

Keyword: profitability, micro and small business, services sector.

## CONTENIDO

<b>CARÁTULA.....</b>	<b>i</b>
<b>CONTRA CARATULA.....</b>	<b>ii</b>
<b>JUTADO EVALUADOR DE TESIS.....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO.....</b>	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS.....</b>	<b>xi</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....</b>	<b>15</b>
<b>2.1. Antecedentes.....</b>	<b>15</b>
2.1.1 Internacionales.....	15
2.1.2 Nacionales.....	17
2.1.3 Regionales.....	19
2.1.4 Locales.....	20
<b>2.2 Bases Teóricas.....</b>	<b>22</b>
2.2.1 Teorías de la Rentabilidad.....	22
2.2.2. Teorías de las MYPE.....	26
<b>2.3 Marco Conceptual.....</b>	<b>28</b>
2.3.1Definiciones de rentabilidad.....	28
2.3.2Definiciones de MYPE.....	29
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>30</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	30



3.2. Población y muestra.....	30
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	30
3.4. Técnicas e instrumentos .....	30
3.4.1 Técnicas.....	30
3.4.2 Instrumentos.....	30
3.5 Plan de análisis.....	30
3.6 Matriz de consistencia.....	31
3.7 Principios éticos.....	31
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>31</b>
4.1 Resultados.....	31
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	31
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	32
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	33
4.2 Análisis de resultados .....	35
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	35
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	36
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	38
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>39</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	39
5.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	39
5.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	39
5.4 Conclusión general.....	40
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>41</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	41

6.2 Anexos .....	45
6.2.1 Ficha Bibliográfica.....	45
6.2.2 Cuestionario.....	46
6.2.3 Matriz de Consistencia.....	49

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Nº DE CUADRO</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>PÁGINA</b>
<b>01</b>	Objetivo específico 1.....	31
<b>02</b>	Objetivo específico 2.....	33
<b>03</b>	Objetivo específico 3.....	34

## I. INTRODUCCIÓN

Más de 20 millones de MYPE que operan en Europa representan el 99,8% de todas las empresas, además de generar dos tercios del empleo y cerca del 60% del valor añadido en la producción de los países de la Unión Europea. Estas empresas juegan un papel decisivo en la economía y la sociedad europea, dinamizan la innovación y contribuyen decisivamente a la estabilidad social y regional (**CEPYME, 2014**).

En los países desarrollados como en desarrollo, las pequeñas empresas son una realidad indiscutible, tanto porque representan la absoluta mayoría de las empresas existentes, ya que cerca del 99% del total de empresas del mundo son micro y pequeñas empresas, las mismas que generan entre el 50 y el 80% del empleo y entre el 40 y 70% del Producto Bruto Interno (**Villarán, 2007**).

En el Perú, las MYPES representan el 98% del tejido empresarial y enfrentan una serie de restricciones internas y externas, derivadas de sus limitadas escalas y débiles relaciones de articulación y colaboración que impiden explotar su potencial competitivo generando efectos negativos (**MTPE, 2005**); entre esos efectos están el menor crecimiento en su productividad en comparación con América Latina (**Vela, Llonto& Elías, 2013**).

Revisando la literatura a nivel internacional, se ha encontrado algunos autores que describen sobre el tema en mención, los cuales son: En América Latina las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son líderes, en promedio las PYMES representan más del 99% de las empresas nacionales (la gran mayoría siendo micro empresa) y emplea al 61.3% de la población. (**CEPAL, 2013**).

Revisando la literatura a nivel nacional se ha encontrado algunos autores, los cuales se menciona: **Salas (2012)**. Realizó una investigación sobre la rentabilidad de las clínicas en la ciudad de Lima; **Cifuentes (2011, citado por Aguirre, (2015)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y **rentabilidad** de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”y **Verástegui (2005)** en su trabajo de investigación denominado: “Competitividad de las MYPES en el Perú”.

Revisando la literatura a nivel regional, no se encontraron trabajos con la misma variable y unidad de análisis en el ámbito local. Sin embargo se tiene trabajos sobre la variable en mención, las cuales se menciona: **Robles (2015)**. En su tesis: “Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio rubro agencia de información – Huaraz, 2014 y **Duran (2014)**. En su tesis:“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicios - Rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Independencia, 2013”.

Revisando la literatura a nivel local, no se encontraron trabajos con la misma variable y unidad de análisis, sin embargo, se tiene trabajos sobre la variable en mención, las cuales se detalla: **Sagástegui (2010)**, en su tesis de estudio del sector servicios- rubro pollerías del distrito de Chimbote,**Vásquez (2008)**, en su estudio: Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote.

En la actualidad las MYPES en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tiene una gran significación porque aporta con un 40% al PBI y un 80% de oferta laboral. (**Sánchez, 2006**).

El capital humano con empleo estable es una inversión que otorga **rentabilidad** a una empresa. Un trabajador más formado aumenta su probabilidad de encontrar empleo al ser un candidato más atractivo para un conjunto más amplio de empresas. Su mayor productividad y adaptabilidad para desarrollar tareas más complejas y en constante evolución le permite aspirar en mejores condiciones a un puesto de trabajo más estable, con un salario más elevado y mejores oportunidades de promoción, y por

consiguiente se proyectará una empresa con más rentabilidad.(Serrano, 2009).

Son 10 a 12 las especialidades médicas que generan el 85% de los ingresos de las clínicas en el país y dentro de ellas la pediatría y ginecología han demostrado ser las más **rentables** y atractivas para los inversionistas en servicios de salud. ¿Y a qué responde?; en el primer caso a la mayor frecuencia de visita al médico -generando un importante tráfico y rotación- pues los niños deben hacerse chequeos periódicos durante sus primeros años de vida, además las enfermedades en esta etapa de la vida suelen ser más recurrentes. “Los niños son los grandes consumidores de las emergencias por accidentes en el hogar, problemas respiratorios, estomacales, entre otros”, afirmó Miguel Villanueva, gerente general de la Clínica Javier Prado. En tanto, las mujeres también tienen un alto flujo de visitas a clínicas, especialmente en su etapa reproductiva. (Salas, 2012).

En lo que respecta al sector servicio en el distrito de Chimbote en donde se está desarrollando el tema de investigación, no hay trabajos relacionados a nivel local sobre este tema. Por las razones expuestas y la poca información que se tiene sobre la unidad de análisis de investigación, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015?**

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

**Describir las características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.**

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

1. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2015.

2. Describir las características de la rentabilidad de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.
3. Realizar un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.

Finalmente la presente investigación se justifica porque se debe tener en cuenta en primer término el vacío del conocimiento, ya que según lo revisado existe escasa información sobre la variable y unidad de análisis del proyecto en mención.

En segundo término, se debe tener en cuenta la pertinencia e importancia; en ese sentido se debe señalar que la factibilidad técnica para llevar a cabo esta investigación está contemplada en la disponibilidad de los recursos necesarios para desarrollar los objetivos o metas señaladas, y se apoya en tres aspectos fundamentales: operativo, técnico y económico.

En último término se deberá remarcar la utilidad personal e institucional, en ese aspecto se puede señalar que el presente informe espera ser de provecho personal para posteriormente concluir con la tesis final y la obtención del título de contador público, y asimismo sea de provecho académico para la Universidad y servirá de antecedente y base teórica para realizar otros estudios similares en otros sectores de servicios del distrito de Chimbote y otros ámbitos geográficos conexos.

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

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales**

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos Perú.

**Dávila (2008).**Según su trabajo de investigación “La Salud Privada en Venezuela”, desarrollado en la ciudad de Caracas, Venezuela; utilizó la técnica de la entrevista y el cuestionario como instrumento de recojo de información; y tuvo como resultados que es un negocio poco lucrativo y de muy altos costos para los profesionales que se dedican a esta área, quienes se ven bombardeados por una sobredemanda de pacientes y amenazas del Gobierno de regularlos.En cuanto a la **rentabilidad** en las clínicas con fines de lucro escasamente está alrededor de **8%**, mientras que las que son sin fines de lucro siempre están dependiendo de un subsidio – ya sea privado o estatal– para poder subsistir, lo que los obliga a cobrar a sus pacientes, aunque a precios más bajos. Se concluye que la pequeña rentabilidad obtenida de los hospitales y clínicas privadas se reinvierte en mantener la **infraestructura** y en nueva **tecnología**, para ofrecer mejores tratamientos y servicios a los clientes o pacientes.

**Marcelino (2008).** En su trabajo de investigación: “Generación y sustentación de **rentabilidad** de la Industria Textil en México”, realizada en la Ciudad de México DF, cuyo objetivo general fue: Determinar en qué medida la rentabilidad de las empresas textiles en México fue generada y sustentada por los factores del contexto y los factores propios de la empresa, durante el periodo de 1995 a 2005, con el propósito de verificar si la teoría actual, (de que los Recursos Propios de las Empresas impactan en mayor medida la rentabilidad de las empresas) responde a lo que sucede en las empresas textiles de México, y finalmente proponer un modelo que describe las prácticas financieras que deben aplicarse en este sector;cuyos objetivos específicos fueron: 1. Analizarla generación de rentabilidad de las empresas textiles en México en relación con los factores del contexto, durante el período de 1995 a2005. 2. Analizar la generación de rentabilidad de las empresas textiles en México en relación con los factores propios de la empresa, durante el período de 1995 a 2005.3. Analizar la sustentación de rentabilidad de las empresas textiles en México en relación con los factores del contexto, durante el período de 1995 a2005. 4. Analizar la



sustentación de rentabilidad de las empresas textiles en México en relación con los factores propios de la empresa, durante el período de 1995 a 2005; asimismo se obtuvo los siguientes resultados: la rentabilidad de las empresas textiles fue generada en mayor medida por los factores propios de la empresa y posteriormente por el factor contexto, la rentabilidad de las empresas textiles fue sustentada en mayor medida por los factores propios de la empresa y posteriormente por el factor contexto. Entonces se determina que **la rentabilidad** de las empresas textiles fue **generada y sustentada** en mayor medida por los **factores propios de la empresa**.

### 2.1.2 Nacionales

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio en cualquier región del Perú, menos la Región Ancash.

**Salas (2012)**, Realizó una investigación sobre la **“Rentabilidad de las clínicas en la ciudad de Lima”**, utilizó la técnica de la entrevista y el cuestionario como instrumento de recojo de información, teniendo como objetivo determinar qué factores generaban mayor rentabilidad; donde según los datos obtenidos, existe una gran demanda en promedio en 9 especialidades, las cuales son: Traumatología, Otorrinolaringología, Oncología, Urología, Cardiología, Dermatología, Oftalmología, siendo las de mayor porcentaje y donde avizoran mayor rentabilidad los inversionistas, las especialidades de Pediatría y Ginecología. Concluye en dicha investigación, que la inversión en infraestructura es sumamente importante y un factor relevante para la elección de los usuarios a que clínicas acudir para su atención, y como consecuencia genera mayor rentabilidad. **Cifuentes (2011)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay,

período 2009 – 2010”, realizado en la ciudad del Pucallpa. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las MYPES del ámbito de estudio. Llegó a los siguientes resultados: En cuanto a las principales características de la competitividad de las MYPES, los empresarios encuestados manifestaron que el 100% habían mejorado su proceso de compra y venta, y el servicio de atención al cliente en los dos últimos años, además de haberse preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden, para dar un mejor servicio que el de sus competidores y el 40% afirmaron que sus clientes compran en su establecimiento por los bajos precios que ofrecen, generando mayor rentabilidad. **Verástegui (2005)**, en su trabajo de investigación denominado: “Competitividad de las MYPES en el Perú”, realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue: Determinar en qué medida afecta la innovación tecnológica el grado de competitividad de las pequeñas y medianas empresas del Perú. Llegó a los siguientes resultados: Una de las principales causas de la escasa competitividad de las MYPES en relación a las grandes compañías, es la falta de información del mercado, mala organización, falta de tecnología, informalidad y poco acceso al crédito, lo que determina también una baja rentabilidad. **Mideiros (2011)**, en su trabajo sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010, perteneciente a la ciudad de Pucallpa – Perú, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010. Encontró el siguiente resultado respecto a la **rentabilidad**: El 63% de las MYPES no mejoró su rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 50% de las MYPE considera que la **capacitación** mejoró su rentabilidad y el 100% de las MYPE si mejoró la rentabilidad de su empresa en los dos últimos años.

### 2.1.3 Regionales

En el presente trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de la Región Ancash, menos cualquier ciudad de la Provincia del Santa - Distrito de Chimbote; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio. No se encontraron trabajos con la misma variable y unidad de análisis en el ámbito local, sin embargo se tiene trabajos sobre la variable en mención, las cuales se detalla:

**Robles (2015).**En su tesis: “**Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio rubro agencia de información – Huaraz, 2014**”, realizada en Huaraz – Departamento de Ancash, cuyo objetivo general fue:Determinar el financiamiento y la **rentabilidad** en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014, cuyos objetivos específicos fueron: 1.Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014. 2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística -Huaraz, 2014, asimismo se obtuvo los siguientes resultados: el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; **el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito**; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Asimismo se determinó las siguientes conclusiones: Queda determinada el financiamiento y la **rentabilidad** en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información

turística de Huaraz, en el 2014; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

**Duran (2014).** En su tesis: “**Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicios- Rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Independencia, 2013**”, realizada en Huaraz – Departamento de Ancash, cuyo objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro de cabinas de internet en el Distrito de Independencia en el año 2013. La investigación fue de tipo cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se recogió en forma dirigida una muestra de 25 MYPES de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: el 52% inicialmente financió con recursos de terceros, el 92% obtuvieron financiamiento o crédito bancario, el 52% de las MYPES solicitaron crédito comercial. Así mismo el 60% invirtieron el financiamiento recibido en compra de mercaderías. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas solicitaron un crédito bancario, y que la rentabilidad de su negocio está influenciado por el financiamiento recibido.

#### **2.1.4 Locales**

En este trabajo se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier distrito de la Provincia del Santa; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio. No se encontraron trabajos con la misma variable y unidad de análisis en el ámbito local, sin embargo se tiene trabajos sobre la variable en mención, las cuales se detalla:

**Sagástegui (2010)**, En su tesis de estudio “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote**”, llegó a la siguiente conclusión respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83 % de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la **capacitación** si mejoro la **rentabilidad** de sus empresas y el 17% dijeron que no, b) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

**Vásquez (2008)**, En su estudio: Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) El 60% de las MYPES encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la **rentabilidad** de dichas MYPES. f) También, el 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. g) Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teorías de la Rentabilidad**

Según **Ferruz (2000)**, 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.

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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 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.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

**Sánchez (2002)**, En su investigación “Análisis de Rentabilidad de la empresa”, menciona que la Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. Decir que una empresa es eficiente es decir que no desperdiciare recursos. Cada empresa utiliza recursos financieros para obtener beneficios.

### **Tipos de rentabilidad**

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

### a) **La rentabilidad económica**

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

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}} \times 100$$

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

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

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

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



$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}} \times 100$$

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

La rentabilidad financiera depende de forma fundamental de la rentabilidad económica, pero existen implicaciones relacionadas con la financiación empleada en la empresa que llega a modificarla sensiblemente.

Se puede incrementar la rentabilidad a través de la capacitación: En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la empresa pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión, las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. **(Leuven, 2001).**

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dicho financiamiento también contribuye a obtener una mayor rentabilidad en las empresas. **(Trujillo, 2010).**

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, y por ende obtienen una mayor **rentabilidad,**

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 (**Bernilla, 2006**).

Así mismo, según **Quero (2008)**, afirma que la competitividad no es un fin, sino más bien un medio por el cual se puede alcanzar el desarrollo económico y consecuentemente una mayor **rentabilidad**, en donde las estrategias competitivas fungen como una herramienta fundamental para alcanzar una posición de mercado favorable con la creación de ventajas competitivas, lo que da como resultado el desarrollo de oportunidades de negocio, traduciéndose en un elemento importante para las organizaciones.

### **2.2.2 Teoría de la micro y pequeña empresa (MYPE)**

En la **Constitución Política (2013)**, **La ley N° 30056** menciona que el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPES.

Se define como micro y pequeña empresa a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.

Las MYPES surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de

ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares, **(Jiménez, 2008)**.

El problema histórico de la MYPE es la escasa competitividad, informalidad, y ausencia de garantías; tal vez por la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las MYPES no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); las MYPES tienen tendencia a desaparecer cuando existen crisis financieras. En el Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La gran mayoría de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPES, además, aportan aproximadamente el 47.0% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal, **(Lastra y Arce, 2009)**.

**La Sociedad Peruana de PYME (2013)**, establece que cada año en el Perú surgen 12 mil MYPES, pero sólo el 10% supera el año de actividad. Así mismo, **Román (2013)**, afirma que los errores más frecuentes que llevan a las MYPES al fracaso son: no investigan, no evalúan a la competencia, no conocen los mercados, hacen mal uso de los préstamos, no se controlan, no innovan y no escuchan a los clientes.

Según la **Superintendencia de Banca y Seguros (s/f)**, la tasa para préstamos en soles a microempresas es de 31.07% anual, mientras que para las grandes empresas es de 5.94%. En otras palabras, en promedio, un crédito bancario a un microempresario resulta cuatro veces más caro que para una gran empresa, y siete veces más costoso que para una corporación.

## 2.3 Marco conceptual

### 2.3.1 Definiciones de rentabilidad

Para **Sánchez (2002)** la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros; es decir una empresa es eficiente, es decir, que no desperdicia recursos. Cada empresa utiliza recursos financieros para obtener beneficios. Estos recursos son, por un lado, el capital (que aportan los accionistas) y, por otro, la deuda (que aportan los acreedores). A esto hay que añadir las reservas: los beneficios que ha retenido la empresa en ejercicios anteriores con el fin de autofinanciarse (estas reservas, junto con el capital, constituyen los “Fondos Propios”). **(Ortega, 2008).**

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades **(Zamora, 2011).**

La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla; para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y el resultado multiplicarlo por

100 para expresarlo en términos porcentuales:  $\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$ . **(Recuperado de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad>).**

### **2.3.2 Definiciones de MYPE**

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas **(Ramos, 2014)**.

**Ley que modifica diversas leyes para facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo del Crecimiento Empresarial (2013)**, modifica La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley MYPE N° 28015 del año 2003, contemplando lo siguiente: **Micro empresa:** abarca de 1 trabajador hasta 10 trabajadores inclusive; con un nivel de ventas anuales hasta un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT); **Pequeña empresa,** abarca de 1 trabajador hasta 100 trabajadores, con un nivel de ventas anuales hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Se puede mencionar su importancia: 1. Es una de las principales fuentes de empleo. 2. Permite una inversión inicial pequeña y permite el acceso a estratos de bajos recursos. 3. Puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa. (Tercerización). Además tiene las siguientes ventajas: 1. Las MYPES se constituyen como personas jurídicas mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta. 2. Reducción de costos registrales y notariales. 3. Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días le otorgan la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. 4. La licencia provisional tiene duración de 12 meses.

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

Para la presente investigación se utilizó el diseño bibliográfico documental, no experimental, descriptivo y de caso.

#### **3.2 Población y muestra**

Por ser la investigación de tipo bibliográfico y de caso, no hubo población, tampoco muestra.

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

No aplica.

#### **3.4 Técnicas e instrumentos**

##### **3.4.1 Técnicas**

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica.

Para el recojo de la información del caso, se utilizó la técnica de la entrevista.

##### **3.4.2 Instrumentos**

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas.

Para el recojo de la información para el caso, se utilizó como instrumento el cuestionario.

#### **3.5 Plan de análisis**

Para realizar el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo.

Para cumplir con el objetivo específico 1, se hizo una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes. Los resultados son presentados en el cuadro 01.

Para cumplir con el objetivo específico 2, se utilizó un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se le aplicó al Gerente de la MYPE del caso. Los resultados son presentados en el cuadro 02.

Para cumplir con el objetivo específico 3, se hizo un cuadro comparativo, procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes a los objetivos específicos 1 y 2. Los resultados son presentados en el cuadro 03.

### **3.6 Matriz de consistencia**

#### **Anexo 03**

### **3.7 Principios éticos**

No aplica.

## **IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS**

### **4.1 Resultados**

**4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2015.

#### **CUADRO 01**

#### **CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERÚ, 2015.**

AUTOR(ES)	RESULTADOS
1.Salas (2012)	Establece que para tener una mayor rentabilidad, es sumamente importante invertir en infraestructura, lo que permite que los clientes o pacientes

	preferían acudir a un establecimiento de salud que se encuentre mejor implementado.
2. Cifuentes (2011)	Determina que el 100% de empresarios encuestados de las MYPE afirmaron que mejoraron su proceso compra y venta, lo cual mejoró su competitividad, y por consiguiente mejoró su rentabilidad.
3. Verástegui (2005)	Afirma que una de las principales causas de la escasa competitividad de las MYPES en relación a las grandes compañías, es la falta de información del mercado, mala organización, falta de tecnología, informalidad y poco acceso al crédito, lo que determina una baja rentabilidad.
4. Robles (2015)	Establece que el 68% de las MYPES encuestadas, dedicadas al sector servicio rubro agencia de información turística, afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito, el cual contribuyó a obtener una mayor rentabilidad.
5. Vásquez (2008)	Determina que el 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.
6. Sagastegui (2010)	Afirma que el 83 % de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.
7. Mideiros (2011)	Establece que el 50% de las MYPES encuestadas consideraron que la capacitación mejoró su rentabilidad.

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

**4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características de la rentabilidad de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.



## CUADRO 02

### CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

**CLÍNICA SANTA MARÍA SAC DE CHIMBOTE, 2015.**

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
1. ¿Cree usted que el acceso al financiamiento ayudó a mejorar la rentabilidad de su empresa?	<b>x</b>	
2. ¿Tuvo problemas para acceder a préstamos financieros?		<b>x</b>
3. ¿En que invierte dichos prestamos? Inversión:		
<b>Capital de Trabajo</b>		<b>x</b>
<b>Mejoramiento de local (Infraestructura)</b>	<b>x</b>	
<b>Adquisición de Equipos</b>	<b>x</b>	
4. ¿Qué factor cree que determinó la rentabilidad de su empresa?		
<b>Eficiente administración (proceso compra venta</b>	<b>x</b>	
<b>Financiamiento</b>	<b>x</b>	
<b>Incremento de precios en el mercado</b>		<b>x</b>
<b>Programa de capacitación</b>		<b>x</b>
<b>Otros: Mejora de Infraestructura</b>	<b>x</b>	
5. ¿Utiliza algún indicador para medir su rentabilidad?	<b>x</b>	
<b>Ratio: Rendimiento sobre la Inversión</b> <b>Utilidad neta / Activo Total = %</b>	<b>x</b>	
6. ¿Sus estados financieros contables son favorables en comparación con el año anterior, como lo midió?	<b>x</b>	
<b>Se aplicó el análisis horizontal</b>	<b>x</b>	
7. ¿Su empresa ha generado utilidades el último año?	<b>x</b>	

**Fuente:** Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al Gerente de la empresa del caso.

**4.1.3. Resultados respecto al objetivo específico 3:** Realizar un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.

### CUADRO 03

#### ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA CLÍNICA SANTA MARÍA SAC DE CHIMBOTE, 2015.

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
<b>Financiamiento</b>	Establece que el 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (Vásquez,2008)	El Gerente afirmó que si utiliza el sistema financiero (prestamos), el cual es utilizado como inversión, y posteriormente genere mayor rentabilidad. (ÍTEM 3)	<b>Si coinciden</b>
<b>Infraestructura</b>	Establece que para tener una mayor rentabilidad, es sumamente importante invertir en infraestructura, lo que permite que los clientes o pacientes prefieran acudir a un establecimiento de salud que se encuentre mejor implementado. (Salas,2012).	El Gerente afirmó que la mejora de la infraestructura fue un factor que determinó la rentabilidad de su MYPE. (ÍTEM 4)	<b>Si coinciden</b>
<b>Competitividad</b>	Determina que el 100% de empresarios	El Gerente afirmó que se mejoró el	<b>Si coinciden</b>

	encuestados de las MYPES afirmaron que mejoraron su proceso compra venta, lo cual mejoro su competitividad y por ende mejoro su rentabilidad. (Cifuentes, 2011).	proceso compra venta (eficiente administración), lo cual mejoró su competitividad, el cual fue un factor que determinó la rentabilidad de su MYPE. (ÍTEM 4)	
<b>Capacitación</b>	Afirma que el 83 % delos representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. (Sagástegui, 2010).	El Gerente afirmó que en los 2 últimos años no realizó capacitación, por lo que no fue un factor que determinó la rentabilidad de su MYPE. (ÍTEM 4)	<b>No coinciden</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específicos 1 y 2.

## 4.2 Análisis de Resultados

### 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Salas (2012), establece que para tener una mayor rentabilidad se debe invertir en infraestructura; este resultado también coincide con el resultado del autor internacional Dávila (2008), quien establece que la rentabilidad de las clínicas y hospitales se reinvierte en el mantenimiento de la infraestructura, para ofrecer un mejor servicio al paciente; también este resultado se puede comparar con las bases teóricas, según lo que determina Trujillo (2010), quien afirma que la provisión del financiamiento eficiente es un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse en infraestructura y ser más competitivas.

**Cifuentes (2011)**, establece que para mejorar la rentabilidad, debe mejorar su competitividad, la cual conlleva a mejorar sus procesos de compra y venta; asimismo **Verástegui (2005)**, establece que existe baja rentabilidad en las MYPES y por ende escasa competitividad, porque existe mala organización, no invierten en tecnología, existe informalidad y poco acceso al crédito; estos resultados se puede comparar con las bases teóricas que determina **Quero(2008)**, quien afirma que la competitividad no es un fin, sino más bien un medio por el cual se puede alcanzar el desarrollo económico y consecuentemente una mayor rentabilidad.

**Robles (2015) y Vásquez (2008)**, establecen que el crédito financiero obtenido por las MYPES contribuyó a tener mayor rentabilidad. Estos resultados también coinciden con lo que se establece en las bases teóricas según **Bernilla (2006)**, quien afirma que en América Latina y el Caribe, las MYPES obtienen una mayor **rentabilidad**, porque utilizan los instrumentos financieros (créditos).

**Sagastegui (2010) y Mideiros (2011)** concuerdan y establecen que la capacitación mejoró la rentabilidad de las MYPES. Estos resultados coinciden con lo que se establece en las bases teóricas, según **Leuven (2001)**, quien afirma que la capacitación se concibe como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la empresa, por lo que determina que la capacitación incrementa la rentabilidad.

#### **4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:**

Para realizar el análisis de los resultados del objetivo específico 2, se ha tomado en cuenta los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa del caso estudiado:

### **Respecto al Financiamiento**

La empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, en los dos últimos años ha requerido financiamiento de terceros, específicamente el sector bancario, lo que ha contribuido a la mejora de su rentabilidad. Lo que concuerda con **Vásquez (2008)**, quien establece que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

### **Respecto a la Infraestructura**

La empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, en los dos últimos años ha mejorado su infraestructura, lo cual ha determinado que se incremente su rentabilidad. Lo que concuerda con **Salas (2012)**, quien establece que para tener una mayor rentabilidad es sumamente importante invertir en infraestructura, lo cual permite que los clientes o pacientes prefieran acudir a un establecimiento de salud que se encuentre mejor implementado.

### **Respecto a la Competitividad**

La empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, en los dos últimos años ha mejorado su proceso de compra venta (eficiente administración), lo cual ha mejorado su competitividad y por ende ha determinado que mejore su rentabilidad. Lo que concuerda con **Cifuentes (2011)**, quien establece que una mejora del proceso compra venta, también mejora la competitividad y por ende determina su rentabilidad.

### **Respecto a la Capacitación**

La empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, en los dos últimos años no ha realizado un programa de capacitación para su personal, dicho factor no ha determinado su rentabilidad. Lo que difiere con **Sagástegui (2010)**, quien establece que la capacitación si mejoró la rentabilidad de las empresas.

### **4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:**

La mayoría de los elementos de comparación del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2, coinciden, debido a que los autores revisados que han generado los resultados del objetivos específico 1, han establecido que la mayoría de las MYPES del Perú han mejorado su rentabilidad, debido al financiamiento obtenido, y a la mejora de su infraestructura; de la misma manera, la MYPE en estudio sí es rentable debido a que ha tenido acceso al financiamiento, y ha invertido en infraestructura, lo cual ha determinado una buena administración.

Asimismo, según los autores revisados consideran que la capacitación mejoró la rentabilidad de las MYPES; en cuanto a la MYPE en estudio, no aplicaron capacitaciones en los 2 últimos años, por lo cual no coinciden dichos resultados.

## V. CONCLUSIONES

### 5.1 Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a los resultados de la revisión bibliográfica pertinente, los autores a nivel nacional (en el Perú) han establecido en sus investigaciones que para generar mayor rentabilidad en las MYPES se tiene que recurrir al crédito financiero, el cual siendo invertido eficazmente mejora su productividad, posteriormente su competitividad, y por ende mejora su rentabilidad; asimismo consideran que la capacitación mejora la rentabilidad de las MYPES. Se debe tener en cuenta que una inversión realizada deficientemente, generaría baja productividad, deficiente competitividad y por ende baja rentabilidad.

### 5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Clínica Santa María SAC, se evidencia que en los dos últimos años ha tenido que acudir a financiamiento de terceros (sistema bancario), lo cual lo ha invertido en compra de equipos biomédicos, ha mejorado su infraestructura para brindar una mejor atención al paciente o cliente; por lo cual se puede afirmar que ha mejorado su rentabilidad; asimismo se evidencia que tiene deficiencias para aplicar un programa de capacitación para el recurso humano de su MYPE.

### 5.3 Respecto al objetivo específico 3:

De acuerdo al análisis comparativo y los resultados obtenidos, la mayoría de los autores nacionales revisados, han concordado en determinar que el financiamiento, invertido eficazmente, el mejoramiento de la infraestructura y la capacitación, determinó que se mejore su rentabilidad, y a la vez la empresa Clínica Santa María SAC, hizo uso del financiamiento, lo cual lo invirtió en mejora de su infraestructura y adquisición de equipos, lo cual determinó su rentabilidad, mas no realizó un programa de capacitación para sus recursos humanos. Se debe tener en cuenta que la inversión aplicada de manera eficaz, conlleva a mejorar los servicios, su competitividad y por ende mejora su **rentabilidad**.

#### **5.4 Conclusión general:**

De la presente investigación se concluye que el financiamiento, invertido eficazmente, la mejora de infraestructura y la capacitación son factores que determinan la **rentabilidad** de una empresa. Asimismo se puede concluir que para el caso de estudio de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, el financiamiento invertido en la mejora de infraestructura determinó su **rentabilidad**.

Finalmente concluimos que el financiamiento obtenido por las MYPES es muy importante, ya que dicha inversión aplicada eficazmente mejora sustancialmente su **rentabilidad**, además de mejorar los servicios, y su competitividad.



## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias bibliográficas:

1. Bernilla, M (2006). Manual práctica para formar MYPE. Editorial Edigraber. Lima.
2. CEPAL (2013). Cómo mejorar la competitividad de las PYMES en la Unión Europea y América Latina y el Caribe: propuestas de política del sector privado. Santiago de Chile: Invest Editores.
3. CEPYME (2014). Hacia un tejido pyme fuerte y competitivo que contribuya al bienestar y a la estabilidad social de la Unión Europea. Disponible en <http://www.cepyme.es/v0/files/almacen/files/documentos/Elecciones-UE.pdf>.
4. Cifuentes, A (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010. Coronel Portillo-Ucayali.
5. Crecenegocios.com, Recuperado de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad>).
6. Dávila, E. (2008). La salud privada en Venezuela ¿un negocio poco lucrativo? Disponible en [http://www.veneconomia.com/site/files/articulos/artEsp5280\\_3822.pdf](http://www.veneconomia.com/site/files/articulos/artEsp5280_3822.pdf).
7. Duran, E (2014). Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicios- Rubro Cabinas de Internet en el Distrito de Independencia, 2013, realizada en Huaraz – Departamento de Ancash.
8. Ferruz, L. (2000) La rentabilidad y el riesgo. España. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
9. Jiménez, J. (2008). Desarrollo de Competitividad Empresarial de las MYPE. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

10. Lastra y Arce (2009). El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPE. Disponible en: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COMPETITIVIDAD.pdf>.
11. Leuven (2001). De la capacitación a la rentabilidad.
12. Ley que modifica diversas Leyes para facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo del Crecimiento Empresarial (2013). Modifica la Ley MYPE N° 28015.
13. Marcelino, M. (2008). En su tesis: “Generación y sustentación de rentabilidad de la Industria Textil en México”, Ciudad de México DF – México.
14. MTPE (2005). Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE. Disponible en: [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan\\_mype/plan\\_mype.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf).
15. Mideiros (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010, perteneciente a la ciudad de Pucallpa – Perú.
16. Ortega, J. (2008). Economía de la empresa. Madrid. Recuperado de <http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>.
17. Quero, L. (2008). Estrategias competitivas: Factor clave de desarrollo. Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales, Vol. 10 (4), pp. 36-49.
18. Ramos, A (2014) Definiciones de MYPE.

19. Robles, (2015). *Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio rubro agencia de información – Huaraz, 2014, realizada en Huaraz – Departamento de Ancash.*
20. Román, M. (2013). *¿Por qué fracasan las empresas? En Perú 21. PE. Tomado ( 24-04-14) de: <http://peru21.pe/mis-finanzas/que-fracasan-empresas-2131876>.*
21. Sagástegui, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote. Chimbote: Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
22. Salas, L. (2012). *Pediatría y Ginecología, áreas médicas más rentables en clínicas*  
  
Disponible en: <http://e.gestion.pe/128/impresapdf/2012/02/02/24168.pdf>.
23. Sánchez, B. (2006). *Las MYPE en el Perú: Importancia y propuesta. Lima.*
24. Sánchez, J.(2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa. Disponible en: <http://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>.*
25. Serrano, A (2009). *La rentabilidad de una empresa.*
26. Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.*
27. Vásquez, F. (2008). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote. Chimbote.*
28. Vela, L., Llonto, Y. & Elías, S. (2013). *Análisis de la productividad en las MYPE del sector manufactura y servicios en la ciudad de Chiclayo en el año 2011. Una aproximación teórica y evidencia empírica. Instituto Economía*

y Desarrollo. Lambayeque, Perú. Disponible en  
file:///C:/Users/USER/Downloads/Productividad\_MYPE%20(1).pdf.

29. Verástegui (2005). Competitividad de las MYPE en el Perú. Trabajo de Investigación. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
30. Villarán, F. (2007). El mundo de la pequeña empresa. Copeme-Confiep-Mincetur.
31. Zamora, A (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. Michoacan.

## 6.2 Anexos

### 6.2.1 Anexo 01: Modelo de fichas bibliográficas.

<h1>FICHAS BIBLIOGRAFICAS</h1>	
TESIS, TESINA, ESPECIALIDAD, ETC. AUTOR: _____	
Y SUBTITULO: _____ APELLIDO (s), Nombre (s) TITULO	
LUGAR DE _____	
EDICION: _____	AÑO _____
EN QUE SE OBTUVO: _____	NUM. DE _____
PAGINAS: _____	NIVEL ACADEMICO _____
OBTENIDO: _____	INSTITUCION Y DEPENDENCIA _____
QUE OTORGA EL _____	NIVEL ACADEMICO: _____
NOMBRE DEL ASESOR: _____	
APELLIDO (s), Nombre (s), LOCALIZACION DE LA OBRA: _____	

Autor/a: _____	Editorial: _____
Título: _____	Ciudad, país: _____
Año: _____	
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____	
Número de edición o impresión: _____	
Traductor: _____	

## 6.2.2 Anexo 02: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### **Cuestionario aplicado a la empresa Clínica Santa María S.A.C. de Chimbote, 2015.**

Señor gerente de la empresa Clínica Santa María S.A.C. de Chimbote.

En nombre de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH-CATÓLICA)-Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, se le saluda muy cordialmente, y a la vez le solicita tenga a bien responder el siguiente cuestionario, el mismo que servirá para completar una investigación que estamos realizando, sobre la **caracterización de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, y específicamente en su Clínica.**

La información que usted proporcionará será estrictamente confidencial, la misma que será utilizada sólo con fines académicos y de investigación.

La Universidad y la Facultad, le agradece su gentil colaboración.

#### **I ASPECTOS GENERALES: Modelo de cuestionario**

a. ¿Desde cuándo su empresa está en el sector servicios?

Especificar:.....

b. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

Especificar: Permanentes..... Eventuales.....

c. ¿A qué se dedica su empresa?

Especificar:.....

d. ¿Desde cuándo su empresa es formal?

Especificar:.....

e. ¿Su empresa ha tenido utilidades en los dos últimos años?

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

## **II. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA RENTABILIDAD**

a. ¿Cree usted que el acceso al financiamiento ayudó a mejorar la rentabilidad de su empresa?

Sí.....No.....

b. ¿Tuvo problemas para acceder a préstamos financieros?

Sí.....Porque.....

No.....Porque.....

c. ¿En que invierte dichos prestamos?

Inversión:

- Capital de Trabajo
- Mejoramiento de local (Infraestructura)
- Adquisición de Equipos

d. ¿Qué factor cree que determinó la rentabilidad de su empresa?

- Eficiente administración (proceso compra venta) .....
- Financiamiento.....
- Incremento de precios en el mercado.....
- Programa de capacitación.....
- Otros - Especificar: .....

e. ¿Utiliza algún indicador para medir su rentabilidad?

Si

.....

No

.....

f. ¿Sus estados financieros contables son favorables en comparación con el año anterior, como lo midió?

Si

.....

No

.....

g. ¿Su empresa ha generado utilidades el último año?

Si

No



### 6.2.3. Anexo 03: Matriz de Consistencia

<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>					
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>METODOLOGIA</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES DEL INSTRUMENTO</b>
¿Cuáles son las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2015.</li> <li>2. Describir las características de la rentabilidad de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo de las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Clínica Santa María SAC de Chimbote, 2015.</li> </ol>	<p>Tipo: Cualitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: Bibliográfico</p>	<p>Las variables son:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipos, alcances, consecuencia de la Rentabilidad.</p>	<p>Se utilizó la revisión bibliográfica para el recojo de información, y el cuestionario para el caso.</p>