



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
BODEGAS, DE LA AV. 13 DE ENERO (Cuadras 15-25),
DEL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO,
PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA - AÑO
2015.**

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

AUTORA:

CLAUDIA MONICA GENOVEVA CERNA CACHIQUE

ASESOR:

LIC. WILLY GASTELLO MATHEWS

LIMA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. José Orestes Vite Ibarra

Presidente

Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo

Secretario

Mgtr. Víctor Hugo Espinoza Otoyá

Miembro

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la guía que me ha dado para seguir alcanzando mis metas e iluminarme para no perderme en el sendero de mi vida, a mi hijo por haberme dado el tiempo para hacer este proyecto y a mi madre que me dio la motivación para lograrme como profesional.

DEDICATORIA

A tu paciencia y comprensión, me diste tu tiempo para poder hacer cumplir mi meta. Por tu cariño y sacrificio me inspira a ser mejor para ti, ahora te dedico esta tesis llevando todo tu tiempo y la guía de Dios. Esto es para ti Santiago Adrian.

Lic. Willy Gastello Mathews por orientarnos en lograr el proyecto tesis.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas de la Av. 13 de Enero (Cuadras 15-25), distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015, la investigación se fundamenta mediante la Metodología en el nivel descriptivo no experimental, obteniéndose el siguiente resultado: Sobre los empresarios: el 67% tienen entre 41 a 50 años de edad, 100% es casado, 58.33% es femenino y 41.67% son masculinos, y el 100% es dueño de la bodega. Sobre las características de las MYPES: 42% tienen entre 11 a 15 años de permanencia, 100% tienen entre 1 a 5 trabajadores, , 67% tienen RUC y 100% tienen licencia de funcionamiento, 100% están en el RIS. Sobre el financiamiento: 67% ha recibido financiamiento, 100% de ahorros y reinversión de ganancias, 100% lo emplearon en compra de mercadería y arreglar su local, 75% fue entre S/. 2501 a S/. 5000, 75% pago en 12 meses y 75% no tuvo inconvenientes al solicitar el crédito. Sobre la rentabilidad: 58% ha mejorado su rentabilidad y ventas después del financiamiento y 33% considera a su bodega rentable. Por lo que se concluye que las bodegas del área de estudio han recibido financiamiento y no son rentables.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES

Abstrac

This research aimed to determine the main characteristics of the financing and profitability of micro and small businesses in the commercial sector - heading wineries Av January 13 (Block 15-25), San Juan de Lurigancho, province and department of Lima, 2015. the research is based using the methodology in non-experimental descriptive level, yielding the following results: Over employers: 67% are between 41 to 50 years old, 100% are married, 58.33% are female and 41.67% are male and 100% owns the winery. On the characteristics of MSEs: 42% are between 11 to 15 years of permanence, 100% are between one to five workers, 67% and 100% RUC have licensed operating 100% are in the RIS. On financing: 67% have received funding, 100% savings and reinvestment of profits, 100% used to purchase merchandise and arrange your local, 75% was between S /. 2501 to S /. 5000, 75% payment in 12 months and 75% had no problem when applying for credit. About profitability: 58% have improved their profitability and sales after financing and 33% consider its profitable winery. So it is concluded that the study area wineries have received funding and are not profitable.

Keywords: Funding, Training, MYPES.

CONTENIDO	Pág
1 Título de la tesis (Carátula)	i
2 Hoja de firma del jurado y asesor	ii
3 Hoja de agradecimiento	iii
4 Dedicatoria	iv
5 Resumen	v
6 Abstract	vi
7 Contenido	vii
8 Índice de gráficos, tablas y cuadros.	ix
I Introducción	1
II Revisión de Literatura	4
2.1 Antecedentes	4
2.2 Bases teóricas	7
2.2.1 Aspectos generales de las MYPES	8
2.2.1.1 Conceptualización de la micro y pequeña empresa	8
2.2.1.2 Clasificación de las MYPES	9
a) Según el motivo de inicio del emprendimiento	10
a) Clasificación de las MYPES según su régimen tributario - SUNAT	11
2.2. Teoría del financiamiento	13
2	
2.2.2.1 Fuentes de financiamiento	14
2.2.2.1.1 Fuentes de financiamiento informal	24
2.2.2.1.2 Ahorros personales	25
2.2.2.2.3 Otras fuentes de financiamiento	26

2.2. Teoría de la rentabilidad	27
3	
2.2.3.1 Indicadores de rentabilidad	27
2.2.3.2 Rentabilidad económica y financiera	31
2.3 Marco conceptual	37
III Metodología	45
3.1 Diseño de la investigación	45
3.2 Población y muestra	45
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores	48
3.4 Técnicas e instrumentos	49
3.5 Plan de análisis	50
3.6 Matriz de consistencia	53
3.7 Principios éticos	54
IV Resultados	55
4.1 Resultados	55
4.2 Análisis de resultados	61
V Conclusiones	66
Referencias bibliográficas	68
Anexos.	73
Anexo 1. Matriz de actividades	73
Anexo 2. Presupuesto	74
Anexo 3. Cuestionario	75
Anexo 4. Lista de empresas encuestadas	78
Figuras	79

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICOS		Pág
Tabla 1	Régimen tributario	12
Tabla 2	Operacionalización de las variables	48
Tabla 3	Matriz de consistencia	53
Tabla 4	Perfil del emprendedor de las MYPES	55
Tabla 5	Principales características de las MYPES del sector servicio	56
Tabla 6	Principales características del financiamiento	57
Tabla 7	Principales características de la rentabilidad	60
Figura 1	Edad de los empresarios	79
Figura 2	Estado civil de los encuestados	79
Figura 3	Genero del empresario	80
Figura 4	Grado de instrucción	80
Figura 5	Cargo del encuestado en la empresa	81
Figura 6	Tiempo de permanencia en el mercado	81
Figura 7	Cantidad de trabajadores según MYPE	82
Figura 8	Nivel de formalización de las MYPES	82
Figura 9	Régimen tributario de las MYPES	83
Figura 10	MYPES que solicitaron préstamo	83
Figura 11	Fuente de financiamiento de las MYPES	84
Figura 12	Destino del financiamiento de las MYPES	84
Figura 13	Monto del préstamo	85
Figura 14	Período de pago del préstamo	85

Figura 15	MYPES que registraron inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo	86
Figura 16	Tipos de inconvenientes	86
Figura 17	MYPES que perciben que han mejorado sus ventas después del financiamiento	87
Figura 18	MYPES que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento	87
Figura 19	MYPES que han obtenido rentabilidad de su inversión	88
Figura 20	MYPES que perciben que son rentables	88

I. INTRODUCCIÓN

Nuestro país está pasando por una bonanza económica favorable para la inversión nacional y extranjera. Muestra de ello, se puede apreciar las grandes cadenas de supermercados, las cuales han copado gran parte del mercado peruano a nivel de Lima y lo mismo están haciendo con las más importantes ciudades del Perú. Estos supermercados nacieron como micro empresas, tenemos el caso de Tiendas Wong, quien inició sus actividades comerciales en una esquina del distrito de Miraflores y ahora es una gran corporación comercial. Es por ello, la gran importancia de “las micro y pequeñas empresas (MYPES en adelante)” (citado por Clavero, 2016) en todo el mundo. Es así, que países desarrollados económica y tecnológicamente como Canadá, donde las pequeñas empresas constituyen el 97% de todos los negocios y emplean el 57% de la fuerza laboral y producen el 45% del producto bruto interno, del mismo modo en Estados Unidos representan el 99,7% de todas las empresas (Escalera, 2007). Así también, en países latinoamericanos como Chile, “existen alrededor de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas, responsables del 49,3% de la ocupación privada. La participación de las MYPES formales en las ventas totales del país es de un 8,9%” (Uriarte, 2013, p.11).

Según datos de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT -2013), la importancia de las micro empresas en el Perú es vital: de un total de 1,439,778 empresas formales existentes, el 99,4% son MYPES; de las cuales el 98.8% son micro empresas y 0.6% son pequeñas empresas. Del mismo modo, aproximadamente el 45% de la producción nacional es proveído por ellas (COFIDE, 2013), y son generadoras del 88% del empleo privado en el país. A pesar de ello, los

esfuerzos del gobierno no han sido suficientes para poder formalizarlas y darles las facilidades financieras a estas unidades económicas, no obstante existen programas tanto del sector público como privado que apoya a este sector empresarial.

En el Perú, la mayoría de las MYPES tienen como uno de sus principales obstáculos para su crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, la limitación de acceder al financiamiento a través del sistema bancario. En este sentido, las MYPES afrontan el grave problema de la insuficiencia de acceso al crédito a costos razonables, porque les aquejan diversos problemas, como son, la falta de título de propiedad registrada, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales.

A dichas dificultades se suman ciertas características que se atribuyen a las MYPES que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, como que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y que muchas de ellas no sobrepasan los 2 años de operación.

Sin embargo, pese a estos aspectos negativos y dificultades que tienen, las MYPES son las que promueven el desarrollo de las economías y son el principal sector que brindan los empleos.

“En el distrito de San Juan de Lurigancho” (citado por Clavero, 2016) donde se realizó el estudio de investigación, se identificó muchas micro y pequeñas empresas de diferentes rubros, sin embargo el estudio se abocará a las bodegas de la “Av. 13 de Enero entre las cuadras 17 a la 26” (citado por Clavero, 2016), donde se han identificado 26 bodegas. Para dar inicio a esta investigación se planteará la siguiente

interrogante: “¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas de la Av. 13 de Enero (Cuadras 15-25), del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015?” (citado por Clavero, 2016)

“Para poder responder a esta pregunta de investigación se plantea el siguiente objetivo general: Describir las características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas de la Av. 13 de Enero (Cuadras 15-25), del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015” (citado por Clavero, 2016).

Del mismo modo, se ha planteado objetivos específicos para realizar un estudio más detallado:

Determinar el “perfil del empresario de las MYPES en el área de estudio

Determinar las características de las MYPES en el área de estudio.

Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016).

Esta investigación es importante y se justifica por los siguientes motivos:

Nos permitirá conocer las principales características del empresario, de la MYPE, “del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio- rubro” (citado por Clavero, 2016) bodegas – del área de estudio, es decir, permitirá conocer científicamente de este importante sector de comercio de nuestra provincia.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Dentro de los antecedentes que se referenciarán se han tenido en cuenta antecedentes a nivel internacional, nacional, regional y local, siempre teniendo en cuenta las variables de estudio: Financiamiento y Capacitación.

En el nivel internacional se ha encontrado la tesis de Amadeo (2013), quien en su tesis de maestría denominada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Esta investigación tuvo por objetivo determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, dicha investigación fue exploratoria cualitativa descriptiva y no experimental, con una muestra de 40 MYPES del sector industrial, se obtuvo los siguientes resultados: En cuanto a las fuentes de financiamiento, el 88% considera que se debe endeudar de créditos de bancos, el 48% a través de Descuento de cheques de pago diferido, el 73% de los encuestados considera endeudarse con créditos de programas estatales. Del mismo modo, el 22.50% se financia a través de leasing. Del financiamiento obtenido el 85% de ellos lo utiliza para cancelar cualquier tipo de deuda que tenga la empresa, el 80% lo emplea en adquisición de bienes de capital o activo fijo, el 8% para dar crédito a clientes y el 43% lo emplea para adquisición de stock o compra de mercadería.

En el plano nacional se ha encontrado la investigación de Reyes (2015), cuya tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la gestión de calidad en las MYPE rubro bodegas del distrito de Paita, año 2015”, tiene por objetivo describir las principales características del financiamiento y la gestión de calidad en las MYPE,

rubro bodegas del Distrito de Paita, año 2015. Se empleó la metodología de tipo descriptiva con diseño no experimental descriptivo y una muestra de 30 bodegas, a quienes se aplicó un cuestionario validado, estructurado de preguntas cerradas. Llegando a los siguientes resultados: Sobre el perfil de los empresarios, el 57% es de sexo masculino y el 43% es femenino, el 33% tienen entre 20 a 29 años, el 23% entre 30 a 39 años, el 33% entre 40 a 49 años y el 10% entre 50 a 59 años; el 20% son solteros, el 50% son casados, el 27% es conviviente y el 3% es divorciado; el 63% tienen sólo secundaria completa, el 17% educación técnica y el 20% educación superior. Sobre las características de las MYPES, se tiene que el 20% tienen en 1 a 2 años, el 27% entre 3 a 4 años, y el 53% tienen más de 4 años; el 100% tienen entre 1 a 5 trabajadores. Sobre el financiamiento, se tiene que el 83% ha recorrido al financiamiento formal, el 83% ha solicitado algún préstamo en el año 2015, 27% ha sido entre S/. 500 a S/. 5000, el 17% entre S/. 5000 a S/. 15000, el 37% entre S/. 15000 a S/. 20000 y el 20% más de S/. 20000, este préstamo fue invertido el 57% en capital de trabajo, el 23% en compra de activos, el 13% en mejoramiento de la infraestructura y el 7% en otros motivos; el crédito fue pago el 13% en el largo plazo y el 87% en el corto plazo, el 47% lo obtuvo de Cajas Municipales y rurales, el 33% de los bancos y el 20% de EDPYMES, el 37% mejoró su rentabilidad después del préstamo y el 63% no lo hizo. Sobre la gestión de calidad, el 70% conoce la gestión de calidad, el 60% ha aplicado alguna estrategia de gestión de calidad, el 80% basa su crecimiento en las características del servicio que brinda, el 63% realiza control en sus procesos para el mejoramiento de la calidad, el 53% tienen objetivos que han permitido la mejora continua.

Kong y Moreno (2014), en su tesis: “Influencias de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012”, cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Se encuestó a 130 empresas y se llegó a los siguientes resultados: el 68% de las MYPES del Distrito de San José llevan en el mercado más de dos años realizando sus operaciones, las mismas que han sabido mantenerse en el tiempo, mientras que el 32% de las microempresas tienen una antigüedad menor a dos años. La mayor parte de emprendedores han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros, mientras que un 30% relativamente significativo han sido por aporte de capital propio. Las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que puede acceder una MYPE. Según el análisis del Distrito se evidencia que quien tiene mayor participación en el mercado es el Banco Microfinanciero MI BANCO con un 28% de participación, seguido de los ahorros personales que representan el 23% como fuente de financiamiento en una MYPE. Por otro lado, las entidades bancarias tienen una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades microfinancieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%) y entidades informales (11%). Se observa que de acuerdo al análisis en los últimos tres años (2010 a 2012) gran parte de las MYPES se han financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles. Por otro lado existen MYPES que han necesitado financiarse con montos mayores a S/. 5,000.00 nuevos soles, y que han sido destinados en su mayoría a la adquisición de

maquinaria y equipo, para expandirse y mejorar su infraestructura. gran parte de los emprendedores optan principalmente por un financiamiento para destinarlo a capital de trabajo (45%), seguido de la adquisición de activos fijos (26%) para ampliar sus negocios, y en menor proporción para cumplir con sus obligaciones a proveedores (8%), teniendo como finalidad el consolidar sus micro y pequeñas empresas. Pero, también se da el caso de MYPES que se desarrollan en el rubro de la industria y han derivado mayor parte de su financiamiento a la adquisición de materia prima (19%). El financiamiento de las MYPES ha generado mayor impacto en la producción e ingresos de sus negocios, gracias al mejor manejo de gestión con sus proveedores, a la correcta disposición de su capital y al aumento de demanda.

Ramos (2014), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega, compra y venta de abarrotes del distrito de Tacna, período 2012-2013”, tuvo como objetivo general determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la metodología en el nivel descriptivo- no experimental obteniéndose como resultado: el 100% de las edades de los propietarios de las MYPES oscilan entre los 26-60 años de edad, el 67% de los encuestados son de sexo femenino, el 50% de los encuestados solo tiene grado de instrucción secundaria completa así como el 25% de los encuestados llega hasta superior no universitaria incompleto, el 50% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES son de estado civil conviviente y el 42 % son casados. Respecto a las características de las MYPES. El 100% de las bodegas tienen más de tres años en el mercado, el 100% de las MYPES

encuestadas son formales, el 100% tienen un solo trabajador, el 100% no tienen trabajadores en planilla. Respecto al financiamiento. El 91% de las MYPES encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros y el 9% a través de financiamiento propio, el 75% de las MYPES encuestadas recurren para obtener financiamiento de terceros a entidades no bancarias así como el 8.33% a entidades bancarias, el 50% de las MYPES encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 42% no precisa, el 42% de las MYPES encuestadas en el año 2012 no precisa el monto de crédito solicitado y el 33% recibieron como monto de crédito de S/ 100 a S/1000, el 83% de las MYPES encuestadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación. El 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos años seguido de un 25% que recibió un curso de capacitación, el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas participó en otros cursos, el 75% de las MYPES encuestadas no realizó algún tipo de capacitación a su personal seguido de un 25% que no precisa, el 50% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión y el otro 50% no precisa. Sobre la rentabilidad. El 92% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, 92% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial, el 92% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Julca (2015), en su tesis: “Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bodegas, de la av. José Gabriel Condorcanqui, del distrito de Independencia, provincia y departamento de Lima - periodo 2013-2014”. Trabajo para optar el título de licenciada en Administración de Empresas en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Perú. En el presente trabajo la autora caracteriza a las MYPES del rubro de bodegas en la ciudad de Lima en el distrito de Independencia. Luego de aplicar la encuesta a 21 bodegas llega a los siguientes resultados: De acuerdo a las respuestas de los encuestados el 75% de las bodegas tiene entre 1 a 5 años, el 15% tiene entre 6 a 10 años y el 10% tiene entre 11 y 15 años de funcionamiento. El 71% de las bodegas se encuentra en el régimen único simplificado, pero el 29% restante es informal ante SUNAT. El 71.4% de las bodegas son personas naturales con negocio, el otro 28.6% es informal. El 100% de las bodegas cuenta con licencia de funcionamiento municipal. El 100% de las bodegas solicitaron préstamos para iniciar sus negocios. El 35% de las bodegas inició sus actividades con préstamo familiar o ahorros personales, el 18% fue con préstamo bancario, el 35% el crédito provino de una EDPYME y 12% de prestamistas. El 100% de las bodegas invirtieron en mercadería, muebles y publicidad los préstamos que solicitaron. El 28.57% de las bodegas encuestadas pagó su préstamo en 6 meses, el 57.14% en 12 meses y 14.29% en 18 meses. El 57.1% solicitó préstamo entre S/. 1,000 a S/. 2,500 nuevos soles, y el 42.9% solicitó préstamo entre S/. 2,501 a S/. 5,000 nuevos soles. El 71.4% de las personas encuestadas ha tenido inconvenientes al momento de solicitar un préstamo y el 28.6% no tuvo problemas. El 100% de las bodegas manifestó no capacitar a su personal. El 100% de los emprendedores de las bodegas considera la capacitación como un gasto.

Otero (2013), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodegas del distrito de Comas, provincia de Lima, período 2012 -2013”. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro bodegas del distrito de Comas provincia de Lima. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 50 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Sobre los empresarios, el 100% de los empresarios está entre 26 a 60 años, el 70% es de sexo masculino, el 70% tienen secundaria completa y el 24% tienen educación secundaria, el 10% es soltero, el 50% es casado, el 30% es conviviente y el 10% es divorciado. Sobre las características de las MYPES, el 100% tienen tres años, el 100% es formal, el 80% no tienen ningún trabajador y el 20% tienen un trabajador. Sobre el financiamiento, el 30% financia sus actividades con financiamiento propio y el 70% con financiamiento de terceros, el 28% fueron de bancos, el 56% de entidades no bancarias y el 16% de usureros, el 20% solicitó el crédito para pagarlo en corto plazo y el 80% no precisa, el 40% obtuvo préstamo entre S/. 1000 a S/. 5000 nuevos soles y el 50% más de S/. 5500, el 60% invirtió en capital de trabajo, el 20% en mejoramiento del local, el 4% en activos fijos y el 2% en capacitación, el 70% considera que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad y el 10% no lo ha hecho. Sobre la capacitación, el 70% no recibió capacitación y el 20% si lo recibió, el 30% de los trabajadores ha recibido capacitación, el 10% no lo ha hecho y el 60% no precisa, finalmente el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 10% no lo considera así y el 20% no opina.

2.2 Bases teóricas

Las bases teóricas que se abordarán en esta investigación, es para sustentar el objeto de estudio, en por ello, se desarrollarán algunas teorías acerca de las variables en estudio, las cuales son el financiamiento y la capacitación; no sin antes hablar acerca del objeto de estudio que son las MYPES relacionadas al rubro de bodegas.

2.2.1 Aspectos generales de las MYPES

Para hablar acerca del objeto de estudio, en primer lugar desarrollaremos los conceptos básicos acerca de la micro y pequeña empresa, definiéndola y luego explicando alguna de sus características, para luego entrar de lleno al rubro de las MYPES de bodegas. Es por ello que este capítulo se ha desagregado en varios temas que tratarán de explicar el tema que es el objeto de estudio.

2.2.1.1 Conceptualización de micro y pequeña empresa

Comúnmente cuando se piensa en la micro empresa nos imaginamos una empresa informal sin garantía, ni calidad de producto. Sin embargo la informalidad en las MYPES es una consecuencia de que el Estado no pueda dar los lineamiento necesarios para que esta sea competitiva. Diversos autores explican la creación y existencia de la microempresa como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia (Ruiz, 2004).

Sin embargo, la microempresa es la oportunidad más cercana del desarrollo, en ella encontramos aspectos relacionados a la generación de empleo, las MYPES son intensivas en mano de obra tanto familiar, como vecinos y amigos, todos clasificados dentro de la Población Económicamente Activa. En el Perú, como en el resto de países del mundo, esta situación de generación de microempresas y de empresas familiares es común, dándose un proceso especial con respecto a la gran empresa privada, que se

la considera familiar porque el poder y la posesión siempre recaen en manos de alguna familia. Ejemplos en el país, son la Corporación Wong, Añaños, Romero, etc.

Luego de exponer estas ideas relacionadas a la micro empresa, es necesario definir qué es una microempresa, debido a que este estudio se trata sobre bodegas que por lo general son micro empresas de orden familiar, para tener un conocimiento más amplio que permita responder estas dudas y así pueda realizarse una clasificación o tipología de microempresa, que es el objetivo de este estudio.

Rivero, (citado por Álvarez y Cerna, 2013), define a la “micro empresa como pequeña unidad socio económica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos”.

Carpintero (citado por Álvarez y Cerna, 2013), las define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario”.

2.2.1.2 Clasificación de las MYPES

Para poder clasificar a las MYPES, en primer lugar se tendrá en cuenta la clasificación que hace la “Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, en esta ley en el Título II, Capítulo I, Artículo 11, Texto Único Ordenado en su Artículo 5°, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización” (citado por Clavero, 2016):

“Microempresa : ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT”
(citado por Clavero, 2016).

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

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

“Es preciso mencionar que el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2015, fecha en que se realizó el presente estudio, según el DECRETO SUPREMO N° 374-2014-EF fue S/. 3850. 00 nuevos soles por una UIT. De acuerdo a datos actualizados a 2016, mediante D.S. N° 397-2015-EF, el valor de la UIT es de S/. 3950 nuevos soles” (citado por Clavero, 2016).

a) Según el motivo de inicio del emprendimiento

Del mismo modo, la microempresa tiene una clasificación planteada por Frans Hoedeman (citado por Caroy, 2011), quien divide a esta unidad de negocio en tres grupos:

MYPE de subsistencia

Las MYPES de subsistencia son las unidades económicas que no poseen M, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un “flujo de caja vital”, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado. La microempresa de subsistencia es la más difundida en Latinoamérica y reúne la mayor cantidad de problemas sociales, en el caso del Perú: el subempleo y la evasión tributaria.

MYPE de emprendimiento

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia la innovación, creatividad y transformación hacia una situación económica saludable y más deseable ya sea para iniciar un negocio o como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

MYPE de acumulación

Las MYPES de acumulación, poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

b) Clasificación de las MYPES según su régimen tributario - SUNAT

Según SUNAT (2015). Las actividades económicas que las empresas realizan, les generan rentas de tercera categoría porque tienen un fin lucrativo, es decir generar ganancias. Por ello cada negocio o empresa debe elegir un régimen tributario para pagar el Impuesto a la Renta y los demás tributos que generen sus actividades.

En nuestra legislación hay tres regímenes tributarios, que son las opciones que tendrán cada negocio o empresa para tributar, según su forma de constitución, el volumen de los ingresos y compras que proyecta tener y las características de sus actividades.

Las tres opciones o Regímenes tributarios son :

El Nuevo “Régimen único Simplificado o

El Régimen Especial de Renta-RER

El Régimen General del Impuesto a la Renta” (citado por Clavero, 2016)

En la siguiente Tabla 1, se puede apreciar en detalle a que régimen tributario pueden acogerse y las ventajas de cada uno:

Tabla 1. *Regímenes tributarios*

Constitución	Régimen tributario	Características, requisitos y ventajas
<p>Persona natural o jurídica (en el RUS se permite acoger a la E.I.R.L.)</p>	<p>Nuevo RUS</p>	<p>Régimen para negocios de venta al por menor y personas que desarrollan oficios.</p> <p>-Se permite actuar en un solo local o establecimiento.</p> <p>-Está prohibido emitir facturas.</p> <p>Requisitos:</p> <p>-Los Ingresos y /o compras anuales no deben superar los S/ 360,000.</p> <p>-Activos fijos no deben superar los S/ 70,000.</p> <p>Ventajas:</p> <p style="padding-left: 40px;">Se paga una cuota mensual, en vez del impuesto a la Renta y el IGV.</p> <p style="padding-left: 40px;">No se lleva libros contables</p>
	<p>Régimen Especial de Renta</p>	<p>Características:</p> <p>-Régimen para microempresas que requieren emitir facturas.</p> <p>Requisitos:</p> <p>-Ingresos y/o compras anuales no deben superar los S/ 525,000</p> <p>-Activos Fijos no deben superar los S/ 126,000.</p> <p>-Trabajadores en la empresa: un máximo de 10 personas por turno de trabajo.</p>

		<p>Ventajas:</p> <p>Pago mensual de 1,5% por imp. a la renta.</p> <p>No hay pago de regularización por renta anual.</p> <p>Se llevan dos Registros: Compras y Ventas.</p> <p>Se pueden emitir facturas.</p>
	Régimen General de Renta	<p>Características :</p> <p>Para pequeñas, medianas o grandes empresas.</p> <p>Ventajas:</p> <p>No hay ninguna restricción o condición para acogerse.</p> <p>Para determinar la renta neta, se deducen todos los gastos y costos. Micro y pequeñas empresas, tienen crédito tributario en el impuesto a la renta por gastos de capacitación, desde el año 2014. Microempresas, llevan sólo 3 libros y registros: Compras, Ventas y Diario Simplificado.</p> <p>Pequeñas Empresas: llevan hasta 4 libros Diario, Mayor, Registro de Compras y de Ventas, si sus ingresos anuales no superan las 500 UIT.</p>

Fuente: SUNAT 2015.

2.2.2 Teorías del financiamiento

Acerca del financiamiento existe mucha literatura, sin embargo, en esta tesis se tendrá en cuenta aquella que está relacionada con las MYPES, del mismo modo, también se verá las fuentes de financiamiento que sean adecuadas para ellas.

“Según Del Rio Saldivar (citado por Gallardo, 2014) nos dice” (citado por Clavero, 2016) "el financiamiento adecuado es el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir con los objetivos de la empresa"

“Para Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) dice que el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión” (citado por Clavero, 2016).

De todo esto, se puede concluir que el financiamiento consiste en obtener recursos económicos para que la empresa pueda realizar actividades de mejoramiento de la empresa, compra de activos o capital de trabajo.

2.2.2.1 Fuentes de financiamiento

De acuerdo a Tello (2014). Uno de los grandes problemas que padecen las MYPE es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque la microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las altas tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más.

Las fuentes de financiamiento de las cuales puede disponer una micro y pequeñas empresa son diversos, a continuación se mostrará alguno de ellos.

Para Paúl Lira Briceño, las operaciones crediticias pueden clasificarse en corto y largo plazo. Se han denominado corto plazo a aquellas operaciones cuyo plazo de pago sean menores a un año, y de largo plazo a aquellas cuyos pagos sean mayores a un año. Asimismo, se menciona que por el principio de Temporalidad, las solicitudes de apoyo financiero para capital de trabajo serán básicamente operaciones de corto plazo y las destinadas a financiar compras de activos pertenecerán al largo plazo.

A continuación se muestra algunas fuentes de financiamiento para la MYPE:

- a) **Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)**, que buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, “las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)” (citado por Clavero, 2016) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

De acuerdo a FEPCMAC (2012), “las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) han logrado a lo largo de sus 30 años de creación, posicionarse como las entidades expertas en el sector de las microfinanzas, trabajando por el desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE), así como lograr la inclusión de más peruanos de escasos recursos en nuestro país.

El Sistema CMAC constituye una alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos, contribuyendo a hacer

realidad sus emprendimientos y, con ello, dinamizar la economía y contribuir a disminuir la pobreza local” (citado por Clavero, 2016).

El sistema en su conjunto cuenta con 3 millones 773 mil clientes, de los cuales 1 millón 687 mil están vinculados a las entidades financieras. En segundo lugar se encuentran las CMAC, que con 1 millón 9 mil clientes registran un mayor nivel de colocaciones per cápita.

En cuanto al crédito dirigido a las MYPE, hasta diciembre de 2012 este segmento recibió colocaciones del sistema de microfinanzas por “un total de S/. 18,684 millones dirigidos a 2 millones 209 mil clientes” (citado por Clavero, 2016). El liderazgo lo tienen las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito registran colocaciones por S/. 7,018 millones, monto que representa el 38% del total. En segundo lugar se encuentran las financieras, con colocaciones por S/. 4,932 millones, que significan una participación de 26%. Cerca le sigue MiBanco, con S/. 4,139 millones colocados (22%).

Al analizar la composición de los créditos otorgados por el Sistema CMAC, encontraremos que un mayoritario 40% está dirigido a pequeñas empresas, las que percibieron colocaciones por S/. 4,249 millones al cierre de diciembre de 2012. En segundo lugar se encuentran las microempresas, que al percibir créditos por S/. 2,769 millones tienen una participación de 26%. Luego siguen los créditos de consumo no revolventes, con S/. 2,148 millones que representan el 20%. En cuarto lugar tenemos a las medianas empresas, que participan con 8% al ser objeto de colocaciones por 834 millones. Con menores proporciones se encuentran los créditos hipotecarios (5%), corporativos (0.2%) y a grandes empresas (0.1%).

Las CMAC concentran actualmente el 49% de los depósitos captados por las entidades microfinancieras del país (pág. 14).

Entre los productos y servicios que otorgan las Cajas Municipales y con la “finalidad de apoyar la descentralización financiera y ampliar el acceso de crédito, el Sistema CMAC desarrolla diversos tipos de operaciones financieras entre las que se incluye: crédito a la micro y pequeña empresa; crédito personal; crédito prendario o pignoraticio; crédito hipotecario; crédito agrícola; operaciones en moneda extranjera; fideicomisos; transferencias de fondos; giros; y cobros, pagos. Todos estos servicios están orientados hacia el desarrollo de características propias de los productos crediticios, a fin de coincidir con las necesidades de los clientes” (FEPCMAC, 2012, pag.8).

- b) **Cajas rurales de ahorro y crédito (CRACC)**, que buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.
- c) **Entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (EDPYME)**, que buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios

financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

Según la biblioteca virtual de la Universidad de Piura (s.f), las EDPYMES son Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa “orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios.

Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente” (citado por Clavero, 2016).

“Las EDPYMES” (citado por Clavero, 2016) están autorizadas a conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo; otorgar avales, fianzas y otras garantías; descontar letras de cambio y pagarés; recibir líneas de financiamiento provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y del COFIDE.

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

Capital de trabajo: Son aquellos créditos que se otorgan a los clientes independientes (personas naturales o jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender las oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.

Activo fijo: este es un producto ofrecido por las EDPYME, el cual consiste en hacer préstamos para la compra de activos fijos muebles e inmuebles en un plazo de 36 a 60 meses” (citado por Clavero, 2016).

- d) Instituciones financieras de segundo piso. El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

COFIDE es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera. Casi un 98,5 % de su capital pertenece al Estado y opera desde 1992 como banca de segundo piso. Cuenta con programas y líneas de crédito para las MYPE que permiten financiar todas las etapas del proceso de inversión, desde estudios de factibilidad e identificación de mercados, diferentes procesos de producción y servicios y modernización de la planta hasta operaciones de comercio exterior. Todas las líneas y programas de crédito que administra COFIDE son canalizados hacia las MYPE por medio de una institución financiera intermediaria (banco, financiera, CRAC, CMACM EDPYME o cooperativa) que es responsable de la recepción, la calificación, la aprobación, el desembolso y la recuperación de los créditos que apruebe con cargo a los recursos que administra COFIDE. COPEME opera desde 1998 con un programa de fortalecimiento institucional llamado Iniciativa Microfinanzas, cuyo propósito es apoyar a las instituciones de microfinanzas para incrementar la oferta sostenible de servicios de crédito y ahorros dirigida a microempresarios y

sectores de bajos ingresos en el Perú. FOGAPI es un fondo de garantía con personalidad jurídica independiente que opera como fundación. Como tal, es una entidad privada y sin fines de lucro. Fue creado en 1979 y, a partir de 1997, se encuentra dentro del ámbito de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Al ser una entidad facilitadora de garantías para el acceso al crédito de las instituciones financieras y de proveedores, participa en las licitaciones y los concursos públicos o privados y logra adelantos de retribuciones en condiciones adecuadas de oportunidad y costo. Los servicios que el FOGAPI orienta al sector de las MYPE son: carta fianza, garantía de cartera o global para créditos a las MYPE y garantía de intermediario. Sin embargo, muy a pesar de los esfuerzos extraordinarios de las fuentes de financiamiento de los microempresarios, estos no han tenido resultados.

A parte de las mencionadas anteriormente, a continuación se muestran otras fuentes a disposición de la MYPE:

a) Sobregiro

También denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente está permitido únicamente a los bancos. Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice. Este tipo de créditos es el menos recomendable, pues es el más caro de todos los productos que se ofrecen para satisfacer necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, el costo puede reducirse si en vez de operaciones puntuales tiene aprobada una línea de sobregiro; pero aun así, le aseguramos que el costo seguirá siendo bastante alto.

b) Tarjeta de crédito

Las tarjetas de crédito, también conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes: -Full, tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación. -Mínimo, deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado. - Crédito, lo que implica pagar en cuotas mensuales a lo largo de un año. Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar montos que van entre el 100% y el mínimo establecido; pero si no se cancela por lo menos el mínimo, el usuario de la tarjeta (en la jerga bancaria el tarjeta-habiente) será considerado un cliente moroso y su línea de crédito será suspendida. Cuando se amortiza el consumo de la tarjeta, automáticamente la línea de crédito se restituye por un monto que considera el saldo más el pago realizado.

Hay que destacar, que si en principio la tarjeta de crédito fue diseñada para satisfacer necesidades de consumo para personas naturales (compra de artefactos, pasajes, etc.), progresivamente está siendo utilizada por los empresarios de micro y pequeña empresa para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Si bien esto tiene la ventaja de la disponibilidad inmediata del efectivo o las materias primas o insumos a través de las compras en establecimientos de los proveedores, hay que tener en cuenta dos factores que pueden limitar su utilización. El primero, tiene que ver con el costo del financiamiento y el segundo, con el plazo. En cuanto al primero, el costo está por debajo de los sobregiros y por encima de los otros productos y, en relación al plazo, si

la compra no se hace específicamente bajo la modalidad al crédito, entonces se tendrá que pagar en plazos que pueden ser muy cortos y no estar calzados con el pago de las ventas que se están financiando. Como se sabe, algunas instituciones financieras han emitido tarjetas de crédito diseñadas especialmente para facilitar, a las PYME, el financiamiento de materias primas e insumos, así como el pago en efectivo de gastos relacionados con el proceso productivo. Al ser un producto hecho a la medida, las tasas de interés y las condiciones son mejores que las tarjetas “normales”, le recomendamos averiguar en la institución con la cual trabaja si tiene este tipo producto.

c) Banca de segundo piso

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

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

Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE.

Banco de la Nación.

Banco Agropecuario o Agrobanco.

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

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

Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

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

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

Un porcentaje considerable de los fondos que COFIDE administra se destinan a financiar y apoyar las actividades económicas del sector MYPE local, básicamente de dos maneras: Prestando dinero a los empresarios de las MYPE a través de las IFI, y brindando productos y servicios no financieros (de asesoría en temas administrativos, financieros, tributarios y de oportunidades de negocios).

Un pequeño ejemplo nos ayudará a entender las definiciones, condiciones y términos que utiliza COFIDE para prestar a las micro y pequeñas empresas –recuerde que nunca directamente, sino a través de las IFI-.

En términos generales, todas las líneas y programas de COFIDE podrían financiar actividades de las pequeñas y medianas empresas, pero existen “productos” especialmente diseñados para prestar recursos a los más pequeños (las MYPE).

Pero si soy una MYPE ¿qué requiero demostrar a COFIDE a través de un banco para ser beneficiario de sus fondos? Fundamentalmente que soy pequeño o micro, en número de personal, activos o ventas, y que requiero financiar capital de trabajo o adquisición de activos fijos vinculados con mi negocio o actividad empresarial.

Entonces a manera de resumen, diremos que la oferta de créditos para las MYPE está compuesta no sólo por los depósitos que las personas y las empresas abren en los Bancos, Cajas Rurales, Cajas Municipales y EDPYMES, sino que además existe una institución financiera llamada COFIDE, que le presta a todos ellos en condiciones más favorables en cuanto a tasas y plazos.

2.2.2.1.1 “Fuentes de financiamiento informal” (citado por Clavero, 2016).

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza, y Venero, 2001)

“Agiotistas o prestamistas profesionales.

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien” (citado por Clavero, 2016) (Alvarado y otros, 2001).

Juntas.

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von, citado por Alvarado y otros, 2001).

Comerciantes.

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados (Alvarado y otros, 2001).

2.2.2.1.2 Ahorros personales.

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco

probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.2.1.3 Otras fuentes de financiamiento

El factoring. El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento (Banca Fácil, s.f.).

Descuento de letras. Es el servicio que ofrece la posibilidad de recibir anticipadamente el pago de cada una de las letras aprobadas por su Funcionario de Negocios. El Banco de Crédito en nuestro país da las siguientes ventajas (BCP, s.f.):

Permite acceder a un financiamiento rápido garantizado por la cobranza de las letras.

Permite delegar al Banco la cobranza y administración física de las letras.

Permite obtener en cualquier momento información completa sobre el estado de su cartera de letras a través de Telecrédito o la Web de Letras. Le enviamos diariamente los Dietarios con la información de los movimientos de su cartera de letras.

Dispone de toda nuestra red de Agencias a nivel nacional para presentar sus letras y sus aceptantes para el pago de las mismas.

La tasa de financiamiento puede ser definida en base al riesgo del aceptante de la letra

2.2.3 Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad es lo que los empresarios buscan cuando inician una empresa y la persiguen a lo largo de la vida de la empresa. Sin embargo para poder entender mejor la rentabilidad es necesario definirla.

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 el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2002).

También se puede mencionar el concepto del Diccionario de Contabilidad y Finanzas (1999, p. 236). Rentabilidad “es la capacidad que tiene una inversión para generar o no un beneficio neto. Es la relación existente, generalmente expresado en términos porcentuales entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtienen”.

2.2.3.1 Indicadores de rentabilidad

De acuerdo a Ortiz (citado por Fontalvo y Morelos, 2012). Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

A través de estos indicadores, el inversionista podrá medir su rentabilidad en el período que lo requiera.

Existen diversos ratios que miden la rentabilidad de una empresa, estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas

y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

a. Beneficio neto sobre recursos propios medios.

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

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

b. Beneficio neto sobre ventas.

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

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

c. Rentabilidad económica.

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

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

d. Rentabilidad de la empresa.

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

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

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

e. Rentabilidad del capital.

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

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

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

f. Rentabilidad de las ventas.

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

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

g. Rentabilidad sobre activos.

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

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

h. Rentabilidad de los capitales propios

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

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

i. Rentabilidad por dividendo

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

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

j. Rentabilidad bursátil de la sociedad

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

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

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

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

k. BPA: Beneficio por acción

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

de las variables más importantes para valorar la rentabilidad de una inversión en acciones.

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

2.2.3.2 Rentabilidad económica y financiera

Según un documento de título “Qué es la rentabilidad y cómo medirla” (s.f.). La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. Decir que 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”).

Si una empresa utiliza unos recursos financieros muy elevados pero obtiene unos beneficios pequeños, pensaremos que ha “desperdiciado” recursos financieros: ha utilizado muchos recursos y ha obtenido poco beneficio con ellos. Por el contrario, si una empresa ha utilizado pocos recursos pero ha obtenido unos beneficios relativamente altos, podemos decir que ha “aprovechado bien” sus recursos. Por ejemplo, puede que sea una empresa muy pequeña que, pese a sus pocos recursos, está muy bien gestionada y obtiene beneficios elevados.

En realidad, hay varias medidas posibles de rentabilidad, pero todas tienen la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad} = \text{Beneficios} / \text{Recursos financieros}$$

El beneficio debe dividirse por la cantidad de recursos financieros utilizados, ya que no nos interesa que una inversión genere beneficios muy altos si para ello tenemos que utilizar muchos recursos. Una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtener esos beneficios.

¿Podríamos utilizar simplemente el beneficio como medida de rentabilidad?. Claramente no: puede que una empresa tenga un beneficio aparentemente alto, pero si no sabemos qué recursos ha utilizado, no podremos decir nada acerca de su eficiencia. Las dos medidas de rentabilidad más utilizadas son la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, que se definen a continuación:

a) Rentabilidad económica

La rentabilidad económica tiene por objeto medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador de ratio) con el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio).

La rentabilidad económica se calcula utilizando el beneficio económico como medida de beneficios y el Activo Total (o Pasivo Total) como medida de recursos utilizados:

$$\mathbf{RE = BE / AT}$$

Donde:

BE = Beneficio económico

AT = Activo total

A veces se utilizan los términos ingleses para referirnos a la rentabilidad económica:

Return on Assets (ROA) o *Return on Investments (ROI)*.

El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa *menos* todos los costos *no financieros*. Es decir, para calcular esta medida de beneficios, tomamos los ingresos totales de la empresa y restamos todos los costes excepto los intereses de la deuda y otros costes financieros. Tampoco restamos los impuestos. Por eso, el beneficio económico también se conoce como “beneficio antes de intereses e impuestos”. Otros términos bastante comunes son “beneficio operativo”, “beneficio de explotación” o “beneficio bruto”.

¿Por qué dividimos el beneficio económico por el Activo o Pasivo Total? Para comprender esto, tenemos que tener en cuenta que, si ponemos el beneficio económico en el numerador, deberemos poner en el denominador una medida de recursos utilizados que sea *consistente* con nuestra medida de beneficio. Es decir: tenemos que poner en el denominador aquellos recursos financieros que hemos utilizado para obtener el BE.

¿Cómo sabemos que los recursos financieros que hemos utilizado para obtener el BE son los que corresponden con el Pasivo Total (es decir, todos los recursos financieros)? Lo sabemos porque el BE se va a utilizar para remunerar tanto a los acreedores (que proporcionan la deuda) como a los accionistas (que proporcionan los fondos propios). En efecto, el BE se va a utilizar para remunerar a los accionistas porque, de ese BE, la empresa va a sacar el dinero que le hace falta para pagar a los acreedores: puesto que al calcular el BE no hemos restado los intereses, y puesto que los intereses son la remuneración de los acreedores, podemos decir que parte del BE (si es positivo, claro) se utilizará para pagar a los acreedores. Además, sabemos que la empresa, una vez que ha pagado a los acreedores, pagará a los accionistas, es decir repartirá dividendos. Como al calcular el BE no hemos restado los dividendos, esto quiere decir que parte

del BE que quede después de pagar a los acreedores se utilizará para pagar a los accionistas.

b) Rentabilidad financiera

Es un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas.

Calculamos la rentabilidad financiera utilizando el beneficio neto como medida de beneficios y los Fondos Propios como medida de los recursos financieros utilizados:

$$\mathbf{RF = BN / K}$$

Donde:

BN = Beneficio neto

K = Fondos propios = Capital + Reservas

También se le llama rentabilidad neta o rentabilidad de los fondos propios.

El beneficio neto (BN) es beneficio que ganan los propietarios de la empresa, una vez pagados los intereses y otros gastos financieros y los impuestos:

$$\mathbf{BN = BE - Intereses - Impuestos}$$

En efecto, la primera obligación de una empresa es pagar los intereses de la deuda y, a continuación, los impuestos. Si sobra dinero, ese remanente (que es el beneficio neto) se utilizará para repartir dividendos. Al igual que antes, podemos comprobar que la medida de beneficios que estamos utilizando es *consistente* con la medida de recursos financieros. ¿Cómo lo sabemos? Lo sabemos porque el BN se va a utilizar para pagar a los accionistas, pero no se va a utilizar para pagar a los acreedores (ya se ha pagado a los acreedores, puesto que estamos restando los intereses).

Una de las ventajas de las medidas de rentabilidad que acabamos de presentar es que las podemos calcular muy fácilmente, porque los datos necesarios (BE, BN, AT y K) son datos públicos (las empresas están obligadas a hacerlos públicos).

Una vez que hemos calculado la rentabilidad económica o financiera de una empresa, queremos saber si es alta o baja, y por qué. Para entender por qué una empresa obtiene una determinada rentabilidad, podemos descomponer la rentabilidad en una serie de ratios que tienen un significado económico fácil de entender.

En el caso de la rentabilidad económica, podemos multiplicar y dividir la fórmula por la cifra de ventas (V). Arreglando los términos, podemos entonces escribir:

$$\mathbf{RE = (V / AT) * (BE / V)}$$

Lo único que hemos hecho es multiplicar y dividir por V, con lo cual la fórmula de rentabilidad sigue siendo correcta. Aunque, aparentemente, lo único que hemos hecho ha sido “complicar” la fórmula, en realidad hemos hecho algo más interesante: hemos expresado la rentabilidad económica como el producto de dos “ratios” (dos cocientes) que tienen un significado económico muy preciso:

El primer ratio es V/AT y se conoce como el ratio de rotación. Para entender en qué consiste, supongamos que dos empresas tienen exactamente el mismo activo total, pero una de ellas tiene unas ventas mayores. Supongamos también que la empresa vende todo lo que produce, es decir $Ventas = Producción$. Básicamente, lo que estamos diciendo es que las dos empresas tienen el mismo tamaño (medido por su activo), pero una de ellas produce más, y la otra produce menos. Claramente, la empresa que produce más está aprovechando mejor su capacidad productiva, mientras que la otra empresa está, en cierto modo, sobre-dimensionada. Por este motivo, el ratio de rotación de activos se interpreta

normalmente como una medida de eficiencia *productiva*. Cuanto más elevado sea el ratio, mejor, puesto que significa que la empresa está aprovechando mejor sus activos.

El segundo ratio es BE/V y mide el margen económico de la empresa.

Supongamos que este ratio es igual a 0,21. ¿Qué significa? Significa que, por cada euro que ingresa la empresa en concepto de ventas, 21 céntimos corresponden a su beneficio, mientras que los 79 céntimos restantes corresponden a los costes. Por eso decimos que este ratio mide el margen de beneficio de la empresa. Lógicamente, a la empresa le interesa que este ratio sea lo más alto posible.

La rentabilidad financiera se puede descomponer de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \mathbf{RF} &= (\mathbf{V/AT}) * (\mathbf{BE/V}) * (\mathbf{BAT/BE}) * (\mathbf{AT/K}) * (\mathbf{BN/BAT}) \\ &= \mathbf{RE} * (\mathbf{BAT/BE}) * (\mathbf{AT/K}) * (\mathbf{BN/BAT}) \end{aligned}$$

Donde BAT es el beneficio antes de impuestos (BAT = BE – Intereses).

Hemos descompuesto la rentabilidad financiera en tres partes:

La rentabilidad económica: $RE = (V/AT) * (BE/V)$

El efecto de apalancamiento financiero: $(BAT/BE) * (AT/K)$.

El efecto fiscal: BN/BAT.

El *efecto de apalancamiento financiero* mide el efecto que tiene la deuda sobre la RF de la empresa. ¿Qué efecto es éste?

Por un lado, el efecto es negativo, ya que si una empresa se endeuda, se compromete a pagar intereses durante un periodo de tiempo, y esos intereses aparecen como coste en el BN. Por tanto, cuanto mayor es la deuda, mayores son los intereses, menor es el

BN, y menor es la RF. Este efecto negativo está medido por el ratio (BAT/BE). Puesto que $BAT = BE - \text{Intereses}$, siempre que una empresa endeudada tendremos $BAT < BE$ y por tanto $BAT/BE < 1$. Como el ratio es menor que uno y está multiplicando a los demás ratios, este ratio tenderá a reducir la RF. Por eso decimos que tiene un efecto negativo sobre la RF.

Por otro lado, la deuda tiene también un efecto positivo sobre la RF, que viene dado por el ratio (AT/K). ¿Por qué? Cuando una empresa se endeuda, obtiene unos mayores recursos financieros y, por tanto, es capaz de mejorar su producción, su marketing, sus Recursos Humanos, etc. Esto afectará positivamente a su rentabilidad. ¿Cómo vemos esto en la fórmula? Recordemos que $AT = \text{Pasivo Total} = K + \text{Deuda}$. Por tanto, si una empresa está endeudada, entonces $AT > K$ y por tanto $AT/K > 1$. Cuanto mayor sea este ratio, mayor será la RF de la empresa.

El *efecto fiscal* es bastante más sencillo. Lógicamente, si una empresa paga más impuestos, su RF será menor. Esto es lo único que estamos midiendo aquí: recordemos que $BN = BAT - \text{Impuestos}$. Por tanto, $BN/BAT < 1$, lo cual indica que el hecho de que haya impuestos reduce la RF de la empresa. Lógicamente, cuanto mayores sean los impuestos, menor será el ratio BN/BAT y menor será la RF.

2.3 Marco conceptual

Activos fijos: Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta

Autoempleo: Situación laboral de la persona que crea un puesto de trabajo para sí misma, aporta el capital necesario para ello y dirige su propia actividad.

Bancarización. La bancarización se refiere al uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos, para la realización de transacciones financieras o económicas; incluyendo no solo los tradicionales servicios de ahorro y crédito, sino también la transferencia de recursos y la realización de pagos a través de la red bancaria formal. Así, el concepto se relaciona con el acceso a los servicios financieros por parte de la población.

Banca de segundo piso: Es una institución financiera que no trata directamente con los usuarios de los créditos, sino que hace las colocaciones de los mismos a través de otras instituciones financieras.

Capital de trabajo: Es la cantidad de dinero que requiere una empresa para poner en marcha sus operaciones. El capital de trabajo, a diferencia del capital para inversiones, suele cubrir las compras de materia prima, pago de mano de obra, alquiler del local, publicidad, servicio de luz, servicio de agua, servicio de teléfono y todos aquellos gastos en los que una empresa tenga que incurrir para producir el bien o servicio que debe vender (no incluye inversiones en maquinarias o equipos).

Cash flow: En economía y finanzas, Cash Flow , es la denominación que se utiliza en el idioma inglés para denominar al flujo de caja o flujo de fondos o de efectivo, como también se lo conoce; el cash flow implica los flujos de entradas y de salidas de caja o efectivo, en un determinado período y por tanto constituye un indicador más que concreto de la liquidez que ostenta una determinada empresa.

Contractual: Un documento legal que establece que los contratos otorgan

derechos e imponen responsabilidades para las partes interesadas. Sólo se les da el derecho a demandar unos a otros de acuerdo a los términos del contrato.

CONASEV: Es un organismo público descentralizado del Sector Economía y Finanzas. Tiene personería jurídica de derecho público interno y goza de autonomía funcional, administrativa y económica.

CONASEV tiene por finalidad promover, supervisar y regular el mercado de valores.

Cluster: Grupo de empresas interrelacionadas que trabajan en un mismo sector industrial y que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes.

Deficit: Un déficit (del latín *deficere*, que puede traducirse como “faltar”) es la escasez, el menoscabo o la deficiencia de alguna cosa que se necesita o que se considera como imprescindible. El término puede aplicarse a diferentes productos o bienes, desde alimentos hasta dinero. Se utiliza sobre todo en un contexto comercial, en el ámbito de las empresas y los Estados.

Costo: Es el monto en el que se incurre para la elaboración de un bien o prestación de un servicio.

Crédito. Un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Depreciar: Hacer disminuir el valor de una moneda o de otro bien, el primero por la pérdida de valor por efecto de la inflación y el segundo por efecto del paso del tiempo y del uso.

Empleabilidad: Es el nivel de competitividad de un trabajador dentro de la empresa o en el mercado de trabajo.

Especulación: Del latín *speculatio*, especulación es la acción y efecto de especular (perderse en una hipótesis sin base real, reflexionar con hondura, registrar con atención algo para examinarlo).

Financiamiento. En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Garantías: Son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar los créditos que se otorgan, no está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener el reembolso.

Economía de subsistencia: Se entiende como **economía de subsistencia** aquella que se basa en la ganadería con explotaciones, generalmente familiares, que sólo alcanza para la alimentación y el vestido de la propia familia o grupo social y en la que no se producen excedentes que permitan el comercio o, en caso de que se produzcan, estos son escasos y se destinan de forma inmediata al trueque con otras familias o grupos sociales.

Factoring: El **factoring** es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

Ingeniería financiera: La ingeniería financiera consiste en la utilización de instrumentos del área financiera para reestructurar un perfil financiero de las finanzas existentes y obtener otro con propiedades más deseables, que consiste en la transformación o combinación de instrumentos financieros preexistentes que es cuando existe ante un determinado momento para conseguir un nuevo aparato diseñado para ser empleado en una actividad concreta con determinados objetivos.

Inversión fija bruta: Son las erogaciones efectuadas por la compra de activos fijos y se construye a partir del valor de las adquisiciones más la producción de activos para uso propio, más las mejoras, reformas y renovaciones de importancia efectuadas por terceros y a ese total se le resta el valor de las ventas de activos fijos realizadas durante el año de referencia.

Irrevocable: Lo que no cabe revocar o deshacer jurídicamente. Dícese de la decisión contra la cual no existe recurso. Inmodificable, y por tanto ejecutivo, o definitivamente denegatorio. Se llama irrevocable un crédito cuando se abre en un banco para pago de mercaderías contratadas o para el cumplimiento de otra obligación, y que no puede ser anulado ni modificado hasta satisfacer la finalidad constitutiva. Renuncia o dimisión firme.

MYPES: 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.

Leasing: Sistema de arrendamiento de bienes de equipo mediante un contrato en el que se prevé la opción de compra por parte del arrendatario.

Lease – back: Es una operación a través de la cual el propietario de un bien, mueble o inmueble, lo vende a una agencia de leasing con la que, inmediatamente después, suscribe un contrato de arrendamiento financiero sobre dicho bien.

A través de las operaciones de lease-back el vendedor del bien, y posterior arrendatario del mismo, obtiene una fuente de liquidez (lo que le paga la compañía de leasing por la compra del bien) además de poder aprovechar las ventajas fiscales de este producto financiero.

Generalmente, estas operaciones se realizan sobre bienes inmuebles, si bien la normativa no impide que se realicen sobre bienes muebles.

Microcrédito: Es un préstamo pequeño orientado a personas con bajos recursos, que no pueden acceder a un préstamo otorgado por un banco tradicional o por instituciones públicas. Por ello este tipo de créditos son ideales para los negocios que recién comienzan. Generalmente los microcréditos son otorgados por instituciones enfocadas en la micro y pequeña empresa, tales como el Mibanco, “las cajas municipales de ahorro y crédito y” (citado por Clavero, 2016) algunas ONG.

Pagaré: Documento que extiende y entrega una persona a otra mediante el cual contrae la obligación de pagarle una cantidad de dinero en la fecha que figura en él.

Patente: Documento expedido por una autoridad en que se acredita una

condición o un mérito o se da la autorización para hacer algo.

Productividad: Es una medida relativa que mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo.

Recursos económicos: Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.

Regímenes alternativos: Facilidades que da el Estado para que la MYPE en éste caso se adecúe a ciertos parámetros requeridos por el gobierno.

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

Riesgo: Amenaza o factor negativo que se puede encontrar en el entorno de una empresa.

Tasa de interés: Es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una

situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada. Por ejemplo, si las tasas de interés fueran la mismas tanto para depósitos en bonos del Estado, cuentas bancarias a largo plazo e inversiones en un nuevo tipo de industria, nadie invertiría en acciones o depositaría en un banco. Tanto la industria como la entidad financiera pueden ir a la bancarrota, un país no. Por otra parte, el riesgo de la inversión en una empresa determinada es mayor que el riesgo de un banco. Sigue entonces que la tasa de interés será menor para bonos del Estado que para depósitos a largo plazo en un banco privado, la que a su vez será menor que los posibles intereses ganados en una inversión industrial.

Tenedor: Antiguamente, se llamaba tenedor de libros al factor o dependiente encargado de hacer en los libros los asientos necesarios al buen orden y claridad de las operaciones de una casa de comercio. Es decir, era una profesión equivalente a la actual de contable.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño descriptivo, porque sólo se describirá la realidad tal como se presenta, sin manipular las variables, es decir se describe el fenómeno tal y como se presenta.

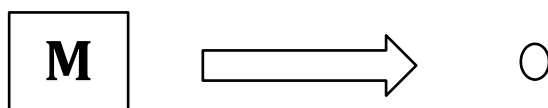


Figura 4. Diseño de investigación.

Donde:

M : Representa la muestra

O : Representa lo que observamos

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población:

La población está conformada por 26 bodegas, las cuales se encuentran en la Av. 13 de enero desde la cuadra 15 hasta la cuadra 26 en el distrito de San Juan de Lurigancho.

3.2.2 Muestra

Para determinar la muestra se aplicó la fórmula de población finita y se obtuvo como muestra a 25 bodegas, pero debido a la dificultad que hubo para realizar la encuesta, se ajustó con la fórmula de “muestra corregida” y se obtuvo una muestra de 8 unidades, tal como se muestra líneas abajo.

EN DONDE:

N = 26
z = 1.96
p = 0.5
q = 0.5
d = 0.03

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{z^2 \times p \times q + z^2 \times (N - 1)}$$

Hallando “n”

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.5 \times 0.5) \times 26}{1.96^2 \times (0.5 \times 0.5) + 0.03^2 \times (26 - 1)}$$

$$n = 25.404 \quad n = 25$$

Muestra: 25 bodegas a encuestar

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Tabla 2. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem	
Perfil de los emprendedores de las MYPES	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Edad	Razón	Años
		Estado Civil	Nominal	Soltero Casado Conviviente Divorciado
		Género	Nominal	Femenino Masculino
		Grado de instrucción	Nominal	Primaria Secundaria Técnica Universitaria
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal	Dueño Familiar o trabajador
		Tiempo de funcionamiento en el mercado	Razón	1 a 5 6 a 10 11 a 15 16 a 20

Perfil de las MYPES	Algunas características de las MYPES	Cantidad de trabajadores	Razón	1 a 5 6 a 10 No tienen trabajadores
		Número de empresas por nivel de formalización	Nominal	SUNAT Municipalidad Persona natural Persona jurídica
Financiamiento	Consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes y servicios. Este financiamiento se canaliza a través de créditos o préstamos. Es la forma como el empresario de una MYPE obtiene recursos para iniciar sus actividades comerciales.	Número de empresarios que solicitan préstamo	Nominal	SI NO
		Porcentaje de financiamiento según fuente	Nominal	Personal Familiar Bancario EDPYME Prestamista Ingresos generados por la empresa
		Porcentaje de financiamiento según destino	Nominal	Mejoramiento de infraestructura Compra de equipos, maquinarias y muebles Mercadería Publicidad Capacitación
		Cantidad de préstamo obtenido en soles.	Razón	1000 – 2500 2501 – 5000 5001 – 7500 7501 – 10000 10001 a más
		Escala de tiempo que se	Razón	6 meses 12 meses 18 meses 24 meses

		otorgó el crédito.	Nominal	SI NO
		Número de MYPES que tuvieron inconvenientes al solicitar el crédito.	Nominal	No tenía historial crediticio Muchos trámites Estaba en una Central de Riesgo No solicitó préstamo
		Tipo de inconvenientes según MYPE		
		MYPES que perciben que elevaron sus ventas después del financiamiento.	Nominal	SI NO No solicitó préstamo
Rentabilidad	Relación existente entre los beneficios que proporcionan una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.	Número de MYPES que perciben que mejoraron su rentabilidad después del financiamiento	Nominal	Si No No solicitó préstamo
		MYPES que perciben que han obtenido rentabilidad de su inversión	Nominal	Si No
		Número de empresas que perciben que son rentables.	Nominal	Si No

Elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

La técnica empleadas para el recojo de la información es la encuesta.

Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos.

Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 20 preguntas distribuidas en cuatro partes, las primeras 05 son referidas a las características de los emprendedores de la MYPE, la segunda parte son 04 preguntas sobre los datos generales de la MYPE, la tercera parte contiene 08 preguntas sobre el financiamiento y la cuarta parte consta de 03 preguntas relacionadas con la rentabilidad (Anexo 3).

Programas informáticos utilizados

En la elaboración de las encuestas se utilizó el programa de Microsoft Office Word 2007.

En la tabulación de la información se utilizó el programa Microsoft Office Excel 2007.

3.4.3 Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento que se empleó para recoger los datos, es el siguiente:

Primero: Se elaboró el instrumento de investigación, como el cuestionario de preguntas, en función de los indicadores, así como fotocopias de estos instrumentos en la cantidad requerida.

Segundo: Se distribuyeron los cuestionarios de preguntas a los micros y pequeños empresarios de las tiendas de venta de artículos de ferretería, para que procedan a llenarlo y se recogió los cuestionarios y resolvieron las dudas para finalizar con el llenado del mismo.

Tercero: Se procesaron los datos obtenidos que se muestran más adelante.

3.5 Plan de análisis

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

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

3.7 Matriz de consistencia

Tabla 3. *Matriz de consistencia*

Problema de investigación	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Instrumentos y procedimientos
<p>Pregunta general: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas de la Av. 13 de Enero (Cuadras 15-25), distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015?</p>	<p>Objetivo General: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro bodegas de la Av. 13 de Enero (Cuadras 15-25), distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, año 2015.</p> <p>Objetivo específico 1. Determinar el perfil de los empresarios de las MYPES del área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 2. Determinar las características de las MYPES del área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 3. Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 4. Determinar las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <p>Variable 2: Rentabilidad</p>	<p>Población: 26 MYPES.</p> <p>Muestra: 25 MYPES.</p>	<p>Diseño: No experimental - Transversal - Descriptivo</p>	<p>Técnica: Encuesta. Fuentes bibliográficas, Internet.</p> <p>Instrumento: Cuestionario de 18 preguntas.</p>

Elaboración propia

3.8 Principios éticos

Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.

Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados.

Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.

Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.

Respeto a la dignidad de las personas.

“IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 4. *Sobre el perfil de los empresarios de las MYPES del área de estudio.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Edad del encuestado (años)		
De 20 a 30 años	0	0.00%
De 31 a 40 años	0	0.00%
De 41 a 50 años	17	68.00%
De 51 a 60 años	8	32.00%
De 61 a 70 años	0	0.00%
TOTAL	25	100.00%
Estado Civil del encuestado		
Soltero	0	0.00%
Casado	25	100.00%
Conviviente	0	0.00%
Divorciado	0	0.00%
TOTAL	25	100.00%
Género del encuestado		
Femenino	15	60.00%
Masculino	10	40.00%
TOTAL	25	100.00%
Grado de instrucción del encuestado		
Primaria	0	0.00%
Secundaria	15	60.00%
Técnica	4	16.00%
Universitaria	6	24.00%
TOTAL	25	100.00%
Cargo en la empresa del encuestado		
Dueño	18	72.00%
Familiar o trabajador	7	28.00%
TOTAL	25	100.00%

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015” (citado por Clavero, 2016).

“Interpretación.

El 68% de los empresarios de las bodegas del área en estudio tienen entre 41 a 50 años y el 32% tienen entre 51 a 60 años de edad (Tabla 4).

En cuanto al estado civil de los empresarios, se tiene que la Tabla 4 muestra que el 100% son casados.

La tabla 4, nos muestra que el 60% de los empresarios son de género femenino y el 40% son de género masculino.

En cuanto al grado de instrucción de los empresarios se tiene que el 60% tienen sólo educación secundaria, el 16% educación técnica superior y el 24% educación superior universitaria (Tabla 4).

De acuerdo a los resultados registrados en la Tabla 4, se tiene que el 72% de los encuestados son dueños de la MYPE y el” (citado por Clavero, 2016) 28% son familiares o trabajadores.

Tabla 5. *Sobre las características de las MYPES.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento en el mercado		
1 a 5	6	24.00%
6 a 10	9	36.00%
11 a 15	10	40.00%
16 a 20	0	0.00%
TOTAL	25	100.00%
Cantidad de trabajadores		
1 a 5	12	48.00%
6 a 10	0	0.00%
No tienen trabajadores	25	52.00%
TOTAL	25	100.00%
Nivel de formalización		
SUNAT	17	68.00%
Municipalidad	25	100.00%

Persona Natural	25	100.00%
Persona Jurídica	0	0.00%
Régimen tributario		
Régimen Único Simplificado	17	68.00%
Régimen Especial de Renta	0	0.00%
Régimen General	0	0.00%
No está en ningún régimen tributario	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%

“Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.” (citado por Clavero, 2016)

“Interpretación.

La tabla 5, nos muestra que el 24% de las MYPES tienen entre 1 a 5 años de permanencia en el mercado, el 36% tienen entre 6 a 10 años y el 40% tienen entre 11 a 15 años.

En cuanto a los resultados de la cantidad de trabajadores por MYPE, se tiene que el 48% tienen entre 1 a 5 trabajadores y el 52% no tienen trabajadores (Tabla 5).

En cuanto al nivel de formalización de la MYPE, la Tabla 5 nos indica que el 68% de las bodegas está registrada en SUNAT, el 100% tienen licencia de funcionamiento al día y el 100% es Persona Natural con Negocio.

En cuanto al régimen tributario, la Tabla 5 registra” (citado por Clavero, 2016) que el 68% de las bodegas que tienen RUC se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado y el 32% no está formalizado ante SUNAT.

Tabla 6. *Sobre el “financiamiento de las MYPES”* (citado por Clavero, 2016).

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Empresas que solicitaron crédito		
Si	17	68.00%
No	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
Fuente de financiamiento de la MyPE		
Personal	25	100.00%

Familiar	0	0.00%
Bancario	11	44.00%
EDPYME	6	24.00%
Prestamista	2	8.00%
Ingresos generados por la propia empresa	25	100.00%
Destino del financiamiento		
Mejoramiento de infraestructura del local	25	100.00%
Compra de equipos, maquinarias y muebles	25	100.00%
Mercadería	25	100.00%
Publicidad	25	100.00%
Capacitación	0	0.00%
Monto del préstamo		
2501 a 5000	13	52.00%
5001 a 7500	4	16.00%
7501 a 10000	0	0.00%
10001 a más	0	0.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
Período de pago del préstamo		
12 meses	13	52.00%
18 meses	4	16.00%
24 meses	0	0.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
Inconvenientes al momento de solicitar el crédito		
No	13	52.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
Tipo de inconvenientes		
No tenía historial crediticio	6	24.00%
Muchos trámites	5	20.00%
Estaba en una Central de Riesgos	6	24.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
MYPES que perciben que han mejorado las ventas después del financiamiento		

Si	10	40.00%
No	7	28.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%

“Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015” (citado por Clavero, 2016).

“Interpretación.

El 68% ha recibido financiamiento en algún momento de la vida de la empresa y el 32% no solicitó ningún préstamo (Tabla 6).

En cuanto a la fuente de financiamiento, se tiene que el 100% ha sido de ahorros personales, el 44% de crédito bancario, el 24% de las EDPYMES, el 8% de los prestamistas y el 100% de reinversión de ganancias que ha generado la propia bodega (Tabla 6).

En cuanto al destino del financiamiento, se tiene que el 100% lo ha destinado a mejoramiento del local, compra de mercadería, compra de activos fijos, e inversión en publicidad (Tabla 6).

La Tabla 6. Registra que el monto del préstamo ha sido en un 52% entre S/. 2501 a S/. 5000 nuevos soles, el 16% entre S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles y el 32% no solicitó préstamo (Tabla 6).

En cuanto al período de pago de la deuda, se tiene que el 52% lo pagó en 12 meses, el 16% en 18 meses y el 32% no solicitó préstamo (Tabla 6).

El 52% de los empresarios manifestó que no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito” (citado por Clavero, 2016), pero el 16% manifestó que si tuvo problemas y el 32% no solicitó préstamo (Tabla 6).

El 24% de las MYPES registró como inconveniente al solicitar el crédito que “No tenía historial crediticio”, el 20% manifestó que eran “Muchos trámites”, el 24% “Estaba en una Central de Riesgo” y el 32%, “No solicitó préstamo” (Tabla 6).

El 40% de “las MYPES perciben que ha mejorado sus ventas después del financiamiento” (citado por Clavero, 2016), el 28% no lo considera así y el 32% no ha recibido financiamiento (Tabla 6).

Tabla 7. *Sobre la rentabilidad de las MYPES.*

<u>MYPES que perciben que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento</u>		
Si	10	40.00%
No	7	28.00%
No solicitó préstamo	8	32.00%
TOTAL	25	100.00%
<u>MYPES que perciben que han obtenido rentabilidad de su inversión</u>		
Si	16	64.00%
No	9	36.00%
TOTAL	25	100.00%
<u>MYPES que perciben que son rentables</u>		
Si	14	56.00%
No	11	44.00%
TOTAL	25	100.00%

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

“Interpretación.

De acuerdo a los datos registrados en la Tabla 7, se tiene que el 40% manifestó que perciben que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa” (citado por Clavero, 2016), el 28% dijo que no lo piensa así y el 32% no obtuvo financiamiento (Tabla 7).

El 64% de las emprendedores perciben que han obtenido rentabilidad de su inversión (Tabla 7).

“De acuerdo a las respuestas obtenidas en la Tabla 7, se muestra que el 56% de las bodegas perciben que sus empresas son rentables, mientras que el 44% no lo considera así (Tabla 7)” (citado por Clavero, 2016).

“4.2. Análisis de los resultados

Sobre los resultados obtenidos, determinamos el siguiente análisis:

Sobre el perfil de los empresarios de las MYPES” (citado por Clavero, 2016) (Tabla 4).

En cuanto a su edad, los MYPES encuestados están entre los 41 y 50 años (68%), teniendo un grupo cuajado con una gran experiencia auestas. A diferencia de Reyes (2015), quien reporta que sólo el 33% entre 40 a 49 años y el 10% entre 50 a 59 años.

El grupo en su totalidad formaliza su relación de pareja a través del matrimonio, pues se evidencia que el 100% de los empresarios son casados. Un resultado diferente reporta Reyes (2015), quien registra que el 50% son casados, el 27% es conviviente y el 3% es divorciado.

Un poco más de la mitad de los encuestados es de género masculino, no generando un aspecto representativo. Este resultado coincide con el obtenido por Reyes (2015), quien reporta que 57% es de sexo masculino y el 43% es femenino.

Más de la mitad ha concluido sus estudios secundarios, una cuarta parte (24%) tienen estudios universitarios y el resto tiene estudios técnicos (16%). Lo cual nos indica que tenemos un grupo medianamente preparado para el negocio de las bodegas. Similar resultado obtuvo Reyes (2015), quien registra que el 17% educación técnica y el 20% educación superior.

La mayoría de los encuestados establecen que son los dueños de las bodegas, lo que nos indica que están atendiendo directamente sus negocios, sin embargo también se aprecia que en algunos casos atendieron familiares o trabajadores, en el caso del primero eran las bodegas más pequeñas y en el segundo caso fueron bodegas más grandes con trabajadores.

“Sobre las características de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016).

Una tercera parte tiene de 6 a 10 años y más del 40% entre 11 y 15 años, estableciendo que ya son negocios consolidados y reconocidos en la vecindad, por otro lado, una cuarta parte está en ese proceso de consolidación. En cambio en la investigación de Kong y Moreno (2014), se registra que el 68% de las MYPES del Distrito de San José llevan en el mercado más de dos años realizando sus operaciones, las mismas que han sabido mantenerse en el tiempo, mientras que el 32% de las microempresas tienen una antigüedad menor a dos años.

Algunas bodegas cuentan con trabajadores y otros no cuentan con trabajadores, siendo negocios que son dirigidos por sus mismos propietarios o sus familiares que los apoyan eventualmente en la atención al cliente. Así mismo Reyes (2015), también nos indica en su investigación que el 100% cuenta entre 1 a 5 trabajadores. Sobre el financiamiento.

Todos los negocios están formalizados con la municipalidad, son personas naturales pero que un tercio de ellos tienen problemas con la SUNAT, los cuales deben ser corregidos para lograr una adecuada formalización. Este resultado es parecido a la

investigación de Julca (2015), quien registra que el 29% restante es informal ante SUNAT.

Todos los entrevistados están en Régimen Único Simplificado el cual es utilizado por la capacidad de ventas de las bodegas. Un resultado parecido obtuvo Julca (21015), quien registra que el 71% de las bodegas “se encuentra en el régimen único simplificado.

Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio”
(citado por Clavero, 2016).

Dos tercios (68%) de los encuestados han solicitado un tipo de crédito para sus negocios. A diferencia de Reyes (2015), quien reporta que los empresarios de las bodegas en Piura, el 83% ha solicitado algún préstamo en el año 2015.

El financiamiento conseguido ha sido mayormente a nivel personal pero también han utilizado bancos, EDPYMES o prestamistas. También han logrado reinvertir, lo cual es positivo para el negocio porque estamos viendo la generación de una cultura empresarial adecuada. En cambio en la investigación de Kong y Moreno (2014), se registra que la mayor parte de emprendedores han iniciado sus negocios con aporte de terceros representado por un 70%, tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros, mientras que un 30% relativamente significativo han sido por aporte de capital propio.

La utilidad de los préstamos conseguidos, estos han sido destinados para el “Mejoramiento de infraestructura del local, Compra de equipos, maquinarias, muebles, Mercadería y/o Publicidad” (citado por Clavero, 2016). Vemos que no se ha utilizado para mejorar sus capacidades a través de la capacitación. Aquí encontramos una debilidad que debe

solucionarse. En cambio en la tesis de Amadeo (2013), se puede observar que el 85% de ellos lo utiliza para cancelar cualquier tipo de deuda que tenga la empresa, el 80% lo emplea en adquisición de bienes de capital o activo fijo, el 8% para dar crédito a clientes y el 43% lo emplea para adquisición de stock o compra de mercadería.

Los préstamos han variado de S/. 2500 a S/. 5000 en los $\frac{3}{4}$ partes de los entrevistados, mientras que el resto ha arriesgado un préstamo mayor. En este resultados si ha obtenido una coincidencia con Kong y Moreno (2014), quien registra que gran parte de las MYPES se han financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles. Del mismo modo, Reyes (2015), también registra que el 27% de los negocios recibió un crédito entre S/. 500 a S/. 5,000 nuevos soles.

El pago de estos préstamos se han realizado en un periodo de un año, es decir el 52% de los individuos, mientras que el resto ha optado por los 18 meses (16%), asegurando el pronto pago y tal vez una mayor liquidez mensual. Un resultado similar obtuvo Julca (2015), quien registra que el 28.57% de las bodegas encuestadas pagó su préstamo en 6 meses, el 57.14% en 12 meses y 14.29% en 18 meses.

La cuarta parte (16%) establece problemas para acceder a un crédito, hay que tener en cuenta como ha sido su historial crediticio. Mientras que Julca (2015), registra que el 71.4% de las personas encuestadas ha tenido inconvenientes al momento de solicitar un préstamo y el 28.6% no tuvo problemas.

Se tiene que el mayor motivo registrado de “inconvenientes a la hora de obtener el crédito” (citado por Clavero, 2016) fue que los emprendedores estaban en una Central de Riesgo, posiblemente por pagos no realizados o pagos impuntuales de deudas antiguas.

También se tiene que el 40% de los emprendedores perciben que el financiamiento ha mejorado sus ventas, esto se debe a que a mayor cantidad y variedad de mercadería que tienen por la adquisición a través del financiamiento, hay posibilidad de que haya mayor rotación del producto.

“Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016).

Luego de la intervención económica, un 60% percibe que mejoró su rentabilidad, lo cual nos indica a la vez que esta intervención fue adecuada. Otero (2013), reporta que el 70% considera que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad. Este es un resultado parecido al de la presente investigación.

Por los motivos arriba expuestos, los empresarios que obtuvieron préstamo perciben que han obtenido rentabilidad de las inversiones realizadas, aunque las ganancias en una bodega suelen ser pequeñas, el mayor beneficio se obtiene en la alta rotación del inventario.

Finalmente, el 56% de los emprendedores de las bodegas consideran que su negocio es rentable, es necesario mencionar que los que consideran que no son rentables es casi el 50%, esto se debe a que los últimos eran bodegas pequeñas, en cambio las que consideraban rentables son bodegas grandes que cuentan con productos diversificados y se encuentran en puntos estratégicos de alto tránsito.

V. CONCLUSIONES

“Sobre el perfil de los empresarios de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016)

La mayoría de los emprendedores tienen entre 41 a 50 años de edad y la totalidad es casado.

La mayoría de los emprendedores tienen sólo educación secundaria, es de género femenino y la mayoría es dueño de la empresa.

“Sobre las características de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016)

“La mayoría de las MYPES tienen entre 11 a 15 años de permanencia en el mercado y la mayoría no tienen trabajadores, sólo cuentan con el apoyo de familiares.

La mayoría de las MYPES tienen RUC y la totalidad tienen licencia de funcionamiento.

La mayoría de las MYPES” (citado por Clavero, 2016) que se encuentran registradas ante SUNAT, se encuentra en el Nuevo RUS y la totalidad es Persona Natural con Negocio.

“Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio” (citado por Clavero, 2016)

La mayoría “de las MYPES ha recibido financiamiento, la totalidad ha tenido como fuente de financiamiento” (citado por Clavero, 2016) los ahorros personales y la reinversión de ganancias, seguido en mayor porcentaje de bancos y EDPYMES.

La totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mejoramiento del local, mercadería, compra de maquinarias, equipos, muebles y publicidad.

La mayoría de las MYPES ha obtenido financiamiento entre S/. 2501 a S/. 5000 nuevos soles y pagó el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

La porcentaje minoritario de personas que tuvieron inconvenientes, estos fueron porque no tenían historial crediticio, consideran que son muchos trámites y estaban en una central de riesgo.

La mayoría de las bodegas que obtuvieron préstamo percibieron que han mejorado sus ventas posteriormente al financiamiento.

“Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio”
(citado por Clavero, 2016)

La mayoría de los emprendedores de las bodegas que obtuvieron préstamo “perciben que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento” (citado por Clavero, 2016).

La mayoría de los emprendedores de las bodegas “perciben que han obtenido rentabilidad de sus inversiones” (citado por Clavero, 2016) realizadas.

La mayoría de los emprendedores de las bodegas perciben que sus negocios son rentables.

Referencias bibliográficas

Álvarez, J. y Cerna M. (2013). *La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo* (Tesis de pregrado), Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú.

Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (Tesis de doctorado). Universidad de la Plata. La Plata, Argentina. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?sequence=3

Andina (27 de enero de 2012). El 48.7% de las MYPES operan en Lima, según PRODUCE. *Andina*. Recuperado de <http://www.losandes.com.pe/Nacional/20120127/60325.html>

Banca Fácil. (s.f.). ¿Qué es el factoring?. Recuperado de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000063&idCategoria=9>

BCP. (s.f.). Descuento de letras. Recuperado de <https://www.viabcp.com/wps/portal/viabcpp/pymes/que-necesitas/obtener-financiamiento/pymes-productos-lista/contenido-pymes/>

Caroy, M. (2011). Redefiniendo la política de promoción de las MYPE en las compras estatales. *Derecho PUCP*. N° 66. pp. 287-299

COFIDE (2013, 11 de abril). Cofide estima que existe 3.5 millones de MYPES en el Perú. *Andina. Agencia Peruana de Noticias*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-cofide-estima-existen-35-millones-MYPES-el-peru-454634.aspx>

Diccionario de Contabilidad y Finanzas. (1999). España. Editorial Cultural.

Escalera, M. (2007). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa* (Tesis de postgrado). Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México.

FEPCMAC. (2012). Cajas Municipales: una realidad en microfinanzas con rol social. Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito.

Fontalvo , T. y Morelos, J. (2012). Evaluación de la gestión financiera: empresas del sector automotriz y actividades conexas en el Atlántico. *Dimenz empres*. Vol. 10. N° 12. P. 11-20. Recuperado de file:///C:/Users/halion/Downloads/Dialnet-EvaluacionDeLaGestionFinancieraEmpresasDelSectorAu-4400301.pdf

Gallardo, D. (2014, 8 de agosto). Estructura de financiamiento. Recuperado de <http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>

INEI (2013, 30 de junio). INEI: EL 99.6% de empresas son micro, pequeñas y medianas empresas, pero las grandes concentran el 79% de ventas. *Emprende*. Recuperado de <http://emprende.pe/inei-el-99-6-de-empresas-son-micro-pequenas-y-medianas-pero-las-grandes-concentran-el-79-de-ventas/>

InfoMYPE. (s.f.). Productos financieros EDPYMES. Ministerio de la Producción. Recuperado de <http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/productos05.html>

Julca, A. (2015). *Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bodegas, de la av. José Gabriel Condorcanqui, del distrito de Independencia, provincia y departamento de Lima - periodo 2013-2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.

Kong, A., y Moreno, J. (2014). *Influencias de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012* (Tesis de pregrado). Chiclayo, Perú.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage

Learning Editores, S.A. Recuperado de
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento. La herramienta de gestión que toda empresa debe conocer* (1° edición). Lima. Perú: USAID/Perú/MYPE Competitiva. Auspiciado por Compass Group.

Otero, M. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodegas del distrito de Comas, provincia de Lima, período 2012 -2013* (Tesis de pregrado).). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.

Qué es la rentabilidad y cómo medirla. (s.f.). Recuperado de
<http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>

Ramos, Y. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega, compra y venta de abarrotes del distrito de Tacna, período 2012-2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tacna, Perú.

Reyes, L. (2015). *Caracterización del financiamiento y la gestión de calidad en las MYPE rubro bodegas del distrito de Paita, año 2015* (Tesis de pregrado).).
Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Piura, Perú.

Ruiz, C. (2004). *Dimensión territorial del desarrollo económico de México*.
Universidad Nacional de México. México.

Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Universidad de Murcia,
España.

Tello, S. (2014). *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el
desarrollo del país*.

Universidad de Piura (s.f.). *Evolución de las EDPYMES*. Biblioteca virtual.
Recuperado de
[http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_111_204_70_1031.
pdf](http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_111_204_70_1031.pdf)

Uriarte, J. (2013). *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*. SERCOTEC.
Recuperado de
[http://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/situaci%C3%B3n%20de%20la
a%20microempresa.pdf](http://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/situaci%C3%B3n%20de%20la%20microempresa.pdf)

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de actividades

Meses	Marzo				Abril				Ma y o
	Se m 01	Se m 02	Se m 03	Se m 04	Se m 05	Se m 06	Se m 07	Se m 08	Se m 09
Planteamiento del problema	X								
Presentar antecedentes del estudio		X							
Presentar marco teórico		X							
Elaboración y validación de encuesta		X							
Verificación de procesamiento de información de encuestas		X	X						
Presentar resultados				X					
Presentar Proyecto de tesis						X			
Presentar informe final					X				
Levantar observaciones de informe					X	X			
Presentar artículo científico							X		
Presentar ponencia							X		
Sustentación en salón de clase						X	X		
Sustentación en Prebanca								X	
Sustentación de tesis ante Jurado evaluador									X

Elaboración propia

Anexo 2. Presupuesto

Actividades	Costo S/.
Asesorías	600
Impresiones y copias	200
Compra de material bibliográfico	100
Internet	200
Implementación de encuestas	200
Alimentación	200
Pago de bachillerato	1500
Pago de curso de cocurricular	1700
Pago de Título	1300
Total	6000

Elaboración propia

Anexo 3. Encuesta.

Nombre de la MYPE

Sobre el perfil de los empresarios del área de estudio

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

Sobre las características de la MYPE del área de estudio

6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado?
1 a 5 ()
6 a 10 ()
11 a 15 ()
16 a 20 ()
7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta?
1 a 5 ()
6 a 10 ()
No tiene trabajadores ()
8. ¿Qué nivel de formalización tiene?
SUNAT ()
Municipalidad ()
Persona Natural ()
Persona Jurídica ()

9. ¿En qué régimen tributario se encuentra?
- Régimen Único Simplificado ()
 - Régimen Especial de Renta ()
 - Régimen General de Renta ()
 - No se encuentra en ningún régimen ()

Sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio

10. ¿Ha solicitado crédito?
- Si () No ()
11. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?
- Personal ()
 - Familiar ()
 - Bancario ()
 - EDPYME ()
 - Prestamista ()
 - Ingresos generados por la empresa ()
12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?
- Mejoramiento de la infraestructura del local ()
 - Compra de Equipos, Maquinarias y Muebles ()
 - Mercadería ()
 - Publicidad ()
 - Capacitación ()
13. ¿Cuál fue el monto del préstamo?
- 1000 – 2500 ()
 - 2501 – 5000 ()
 - 5001 – 7500 ()
 - 7501 – 10000 ()
 - 10001 a más ()
 - No solicitó préstamo ()
14. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

6 meses ()

12 meses ()

18 meses ()

24 meses ()

No solicitó préstamo ()

15. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

Si () No () No solicitó préstamo ()

16. ¿Qué tipo de inconvenientes tuvo?

No tenía historial crediticio ()

Muchos trámites ()

Estaba en una Central de Riesgo ()

No solicitó préstamo ()

17. ¿Percibe que ha mejorado sus ventas después del financiamiento?

Si () No () No solicitó préstamo ()

Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio

18. ¿Percibe que ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento?

Si () No () No solicitó préstamo ()

19. ¿Percibe que ha obtenido rentabilidad de su inversión?

Si () No ()

20. ¿Percibe que su empresa es rentable?

Si () No ()

Encuesta validada por el Lic. Willy Gastello Mathews

Anexo 4. Lista de empresas

N°	NEGOCIO	DIRECCIÓN
1	Bodega La Morenita	Av. 13 de Enero 1724
2	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1786
3	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1796
4	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1818
5	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1522-A
6	Bodega sin nombre	Av. 13 de enero 2340-A
7	Bodega sin nombre	Av. 13 de enero 2402
8	Bodega sin nombre	Av. 13 de enero 2606
9	Bodega sin nombre	Av. 13 de enero 2646
10	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2510
11	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2544
12	Bodega Aydee	Av. 13 de Enero 2399
13	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2373
14	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2582
15	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2653
16	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2679
17	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2617
18	Bodega Comercial Rous	Av. 13 de Enero 2277
19	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2235
20	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2468
21	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2548
22	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2560
23	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 2143
24	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1985
25	Bodega sin nombre	Av. 13 de Enero 1918
26	Bodega Bazar El Altísimo	Av. 13 de Enero 1625

Anexo 5. Figuras

Sobre el perfil de los empresarios de las MYPES

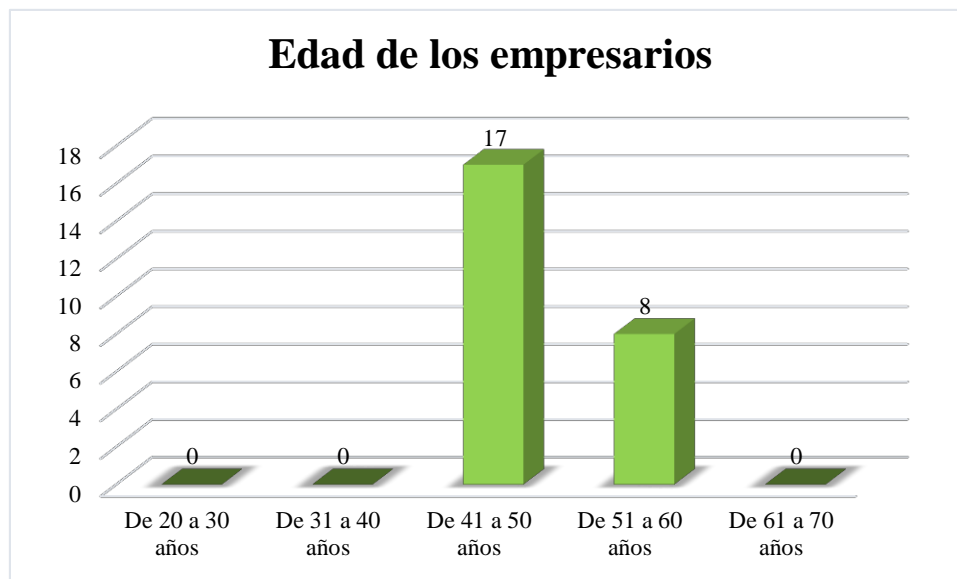


Figura 1. Edad de los empresarios.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

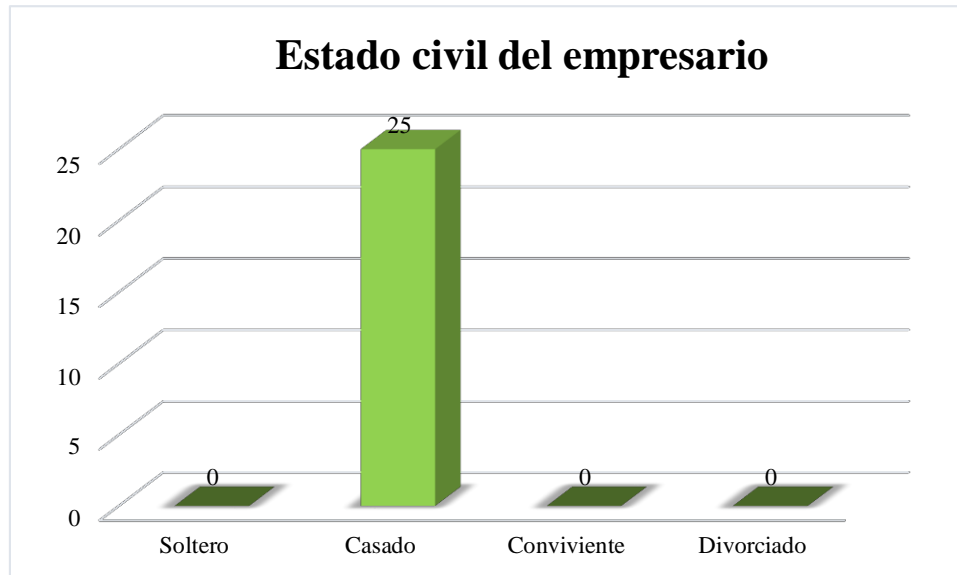


Figura 2. Estado civil de los encuestados.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

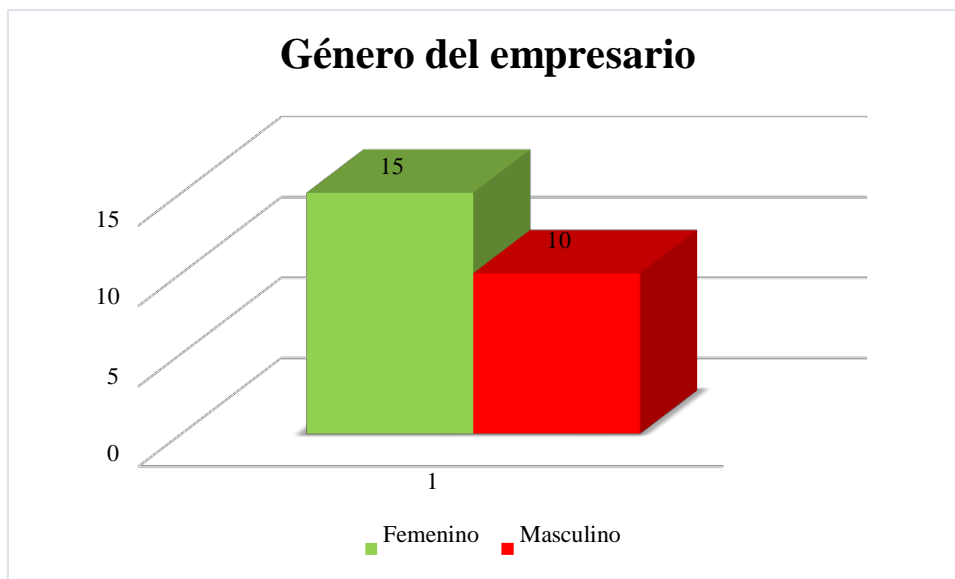


Figura 3. Género del empresario.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

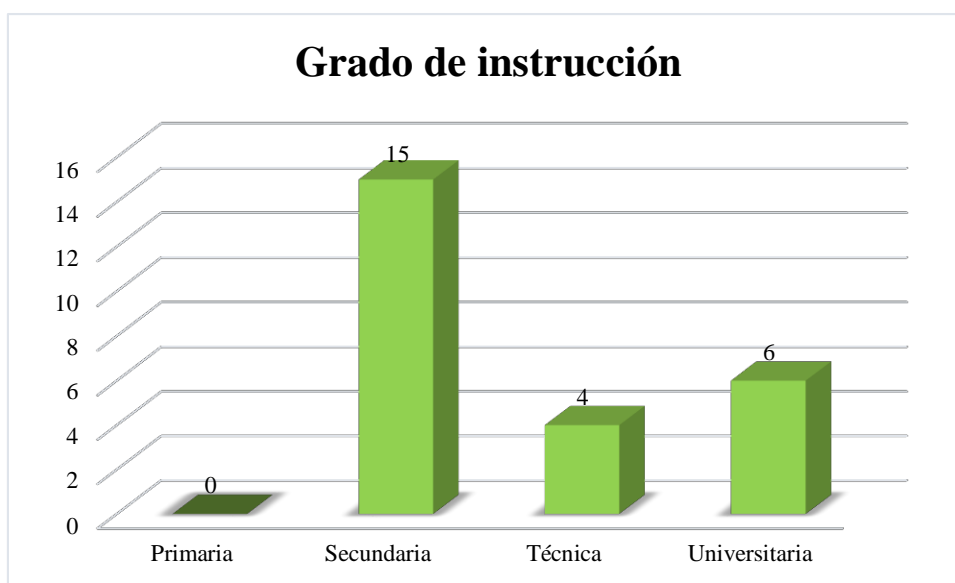


Figura 4. Grado de instrucción.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

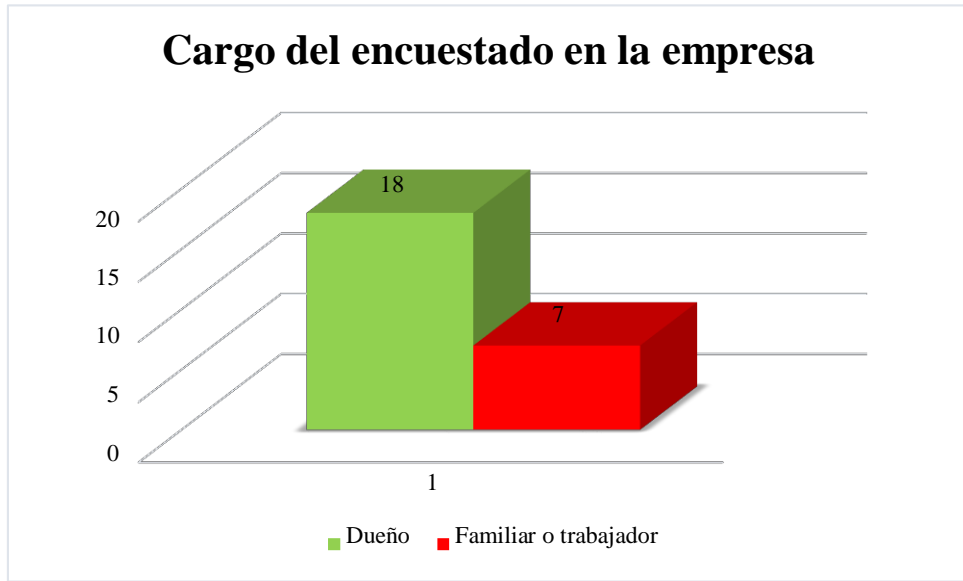


Figura 5. Cargo del encuestado en la empresa.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

Sobre las características de las MYPES

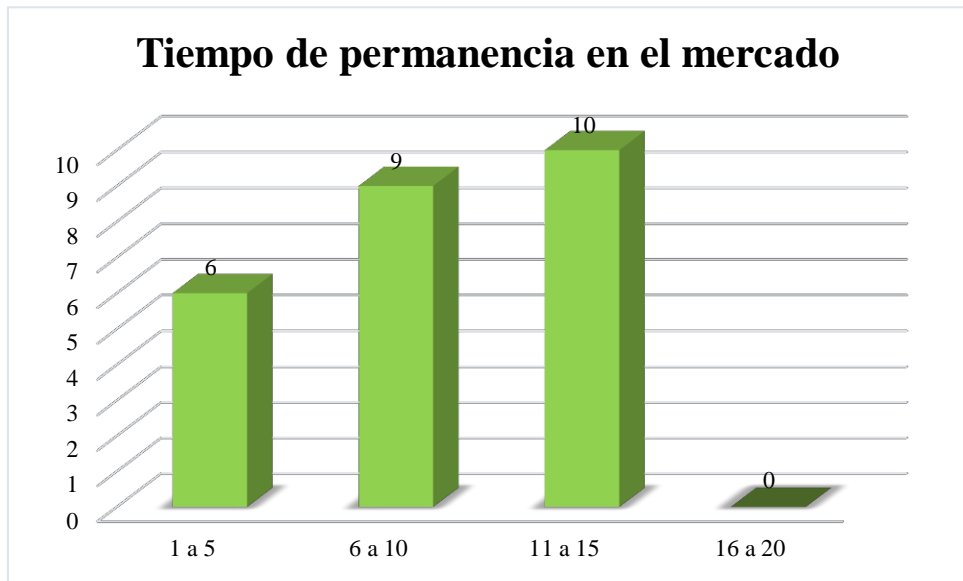


Figura 6. Tiempo de permanencia en el mercado.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

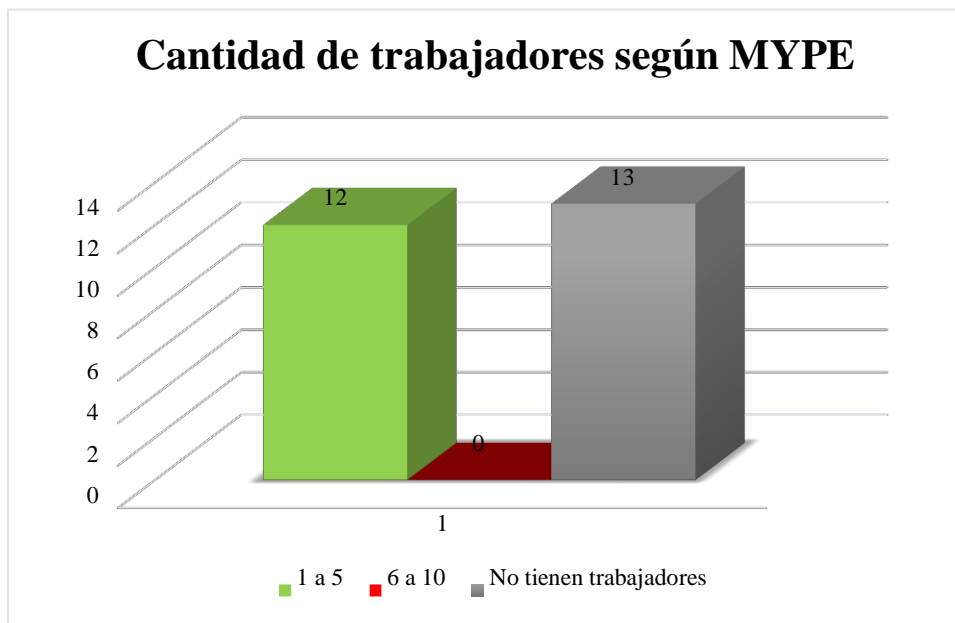


Figura 7. Cantidad de trabajadores según MYPE.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

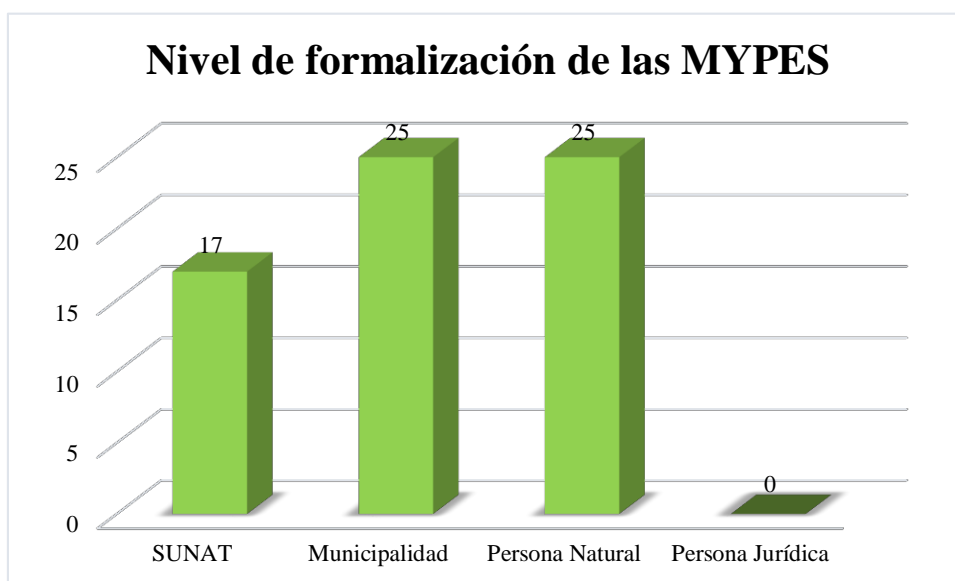


Figura 8. Nivel de formalización de las MYPES.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

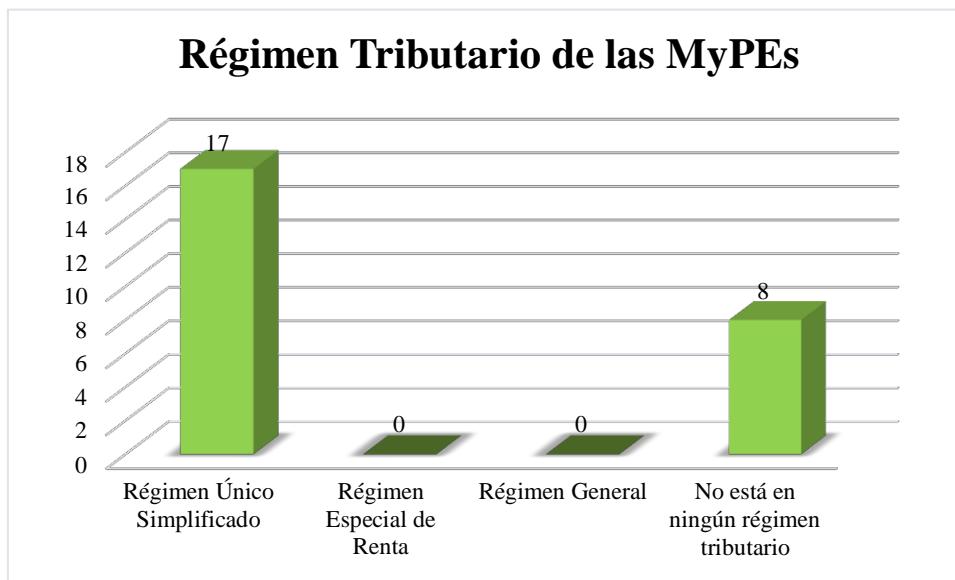


Figura 9. Régimen tributario de las MYPES.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

Sobre las características del financiamiento de las MYPES

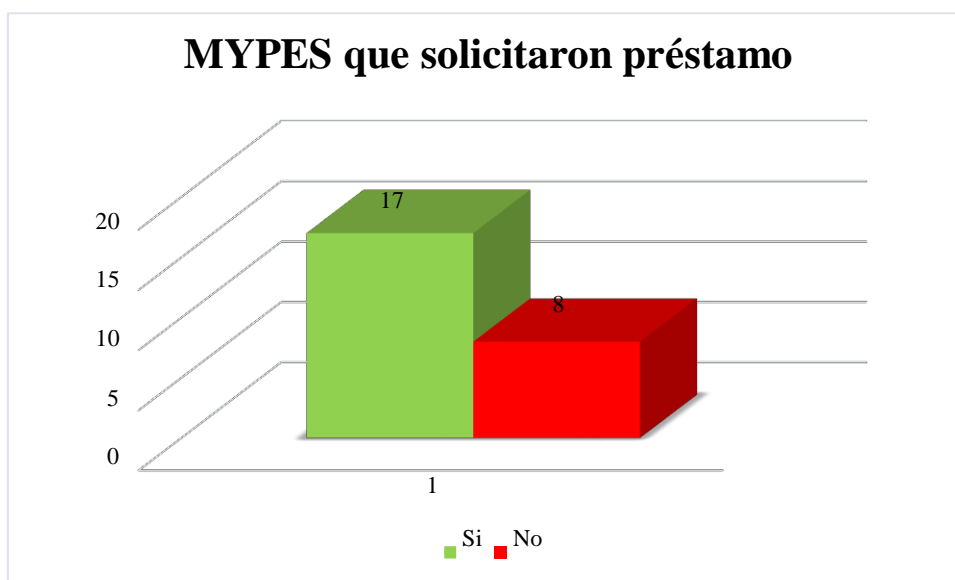


Figura 10. MYPES que solicitaron préstamo.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

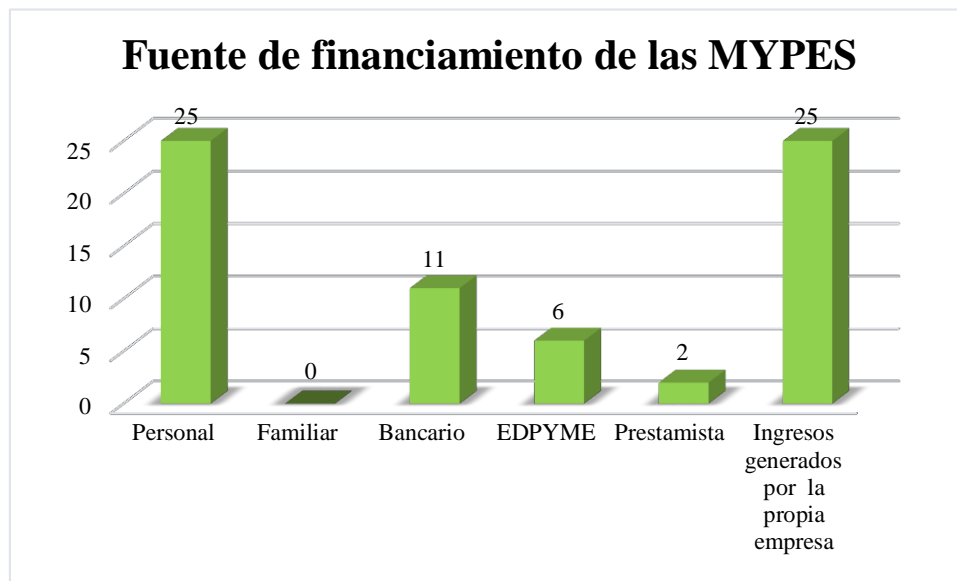


Figura 11. Fuente de financiamiento de las MYPES.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

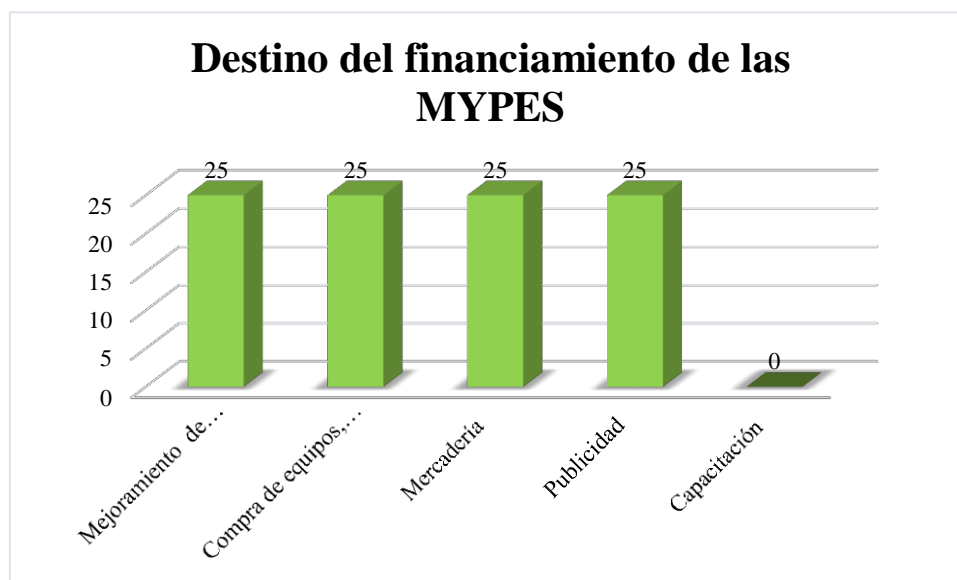


Figura 12. Destino del financiamiento de las MYPES.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

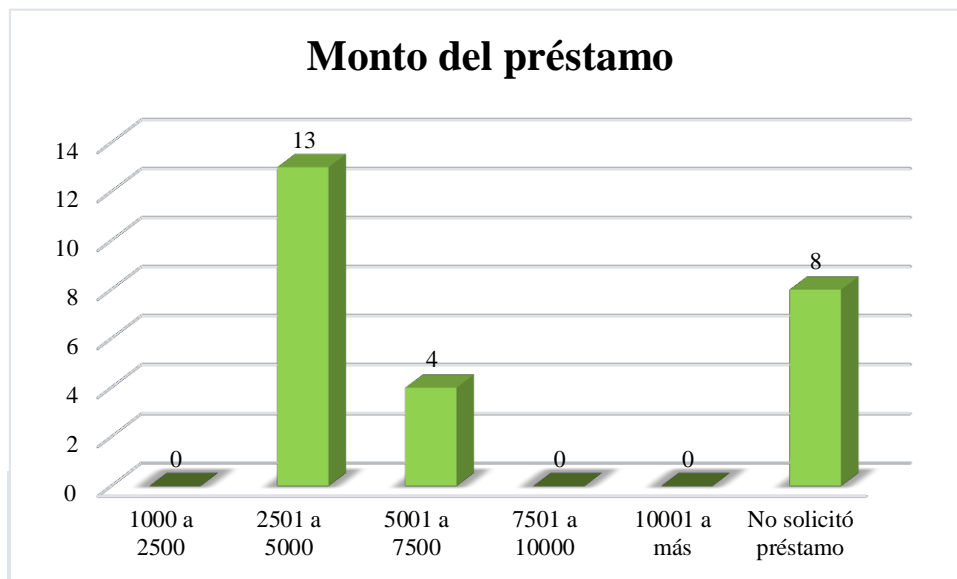


Figura 13. Monto del préstamo.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

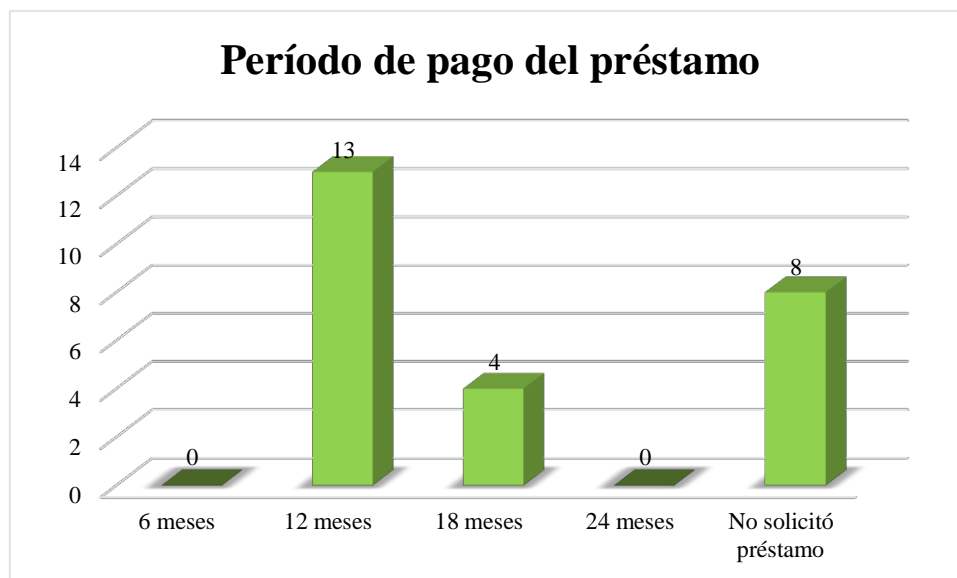


Figura 14. Período de pago del préstamo.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

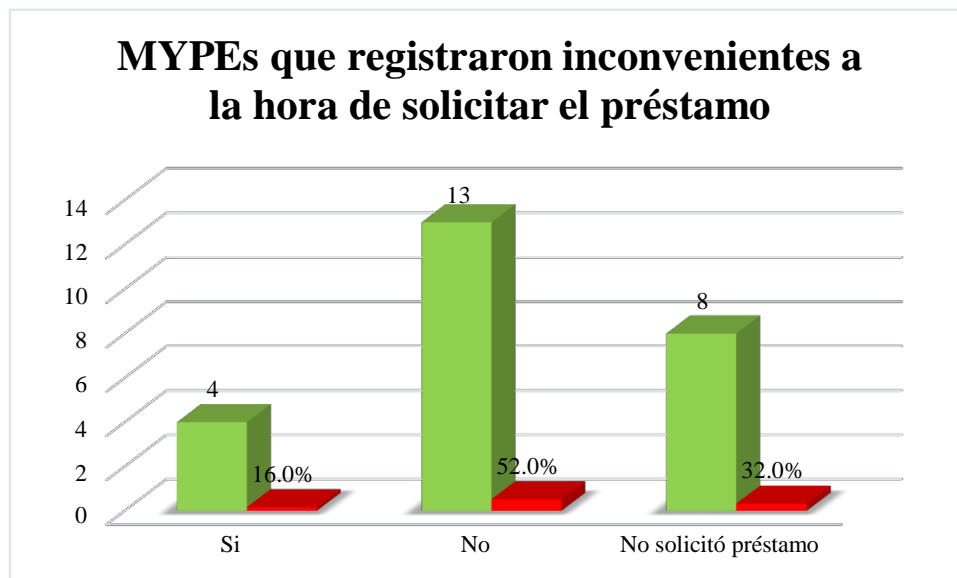


Figura 15. MYPEs que registraron inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

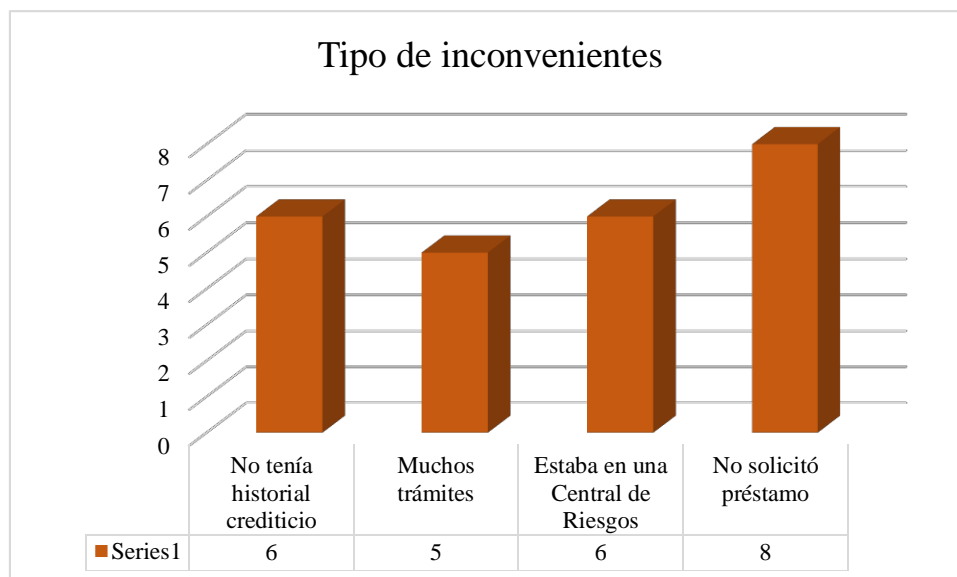


Figura 16. Tipos de inconvenientes.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

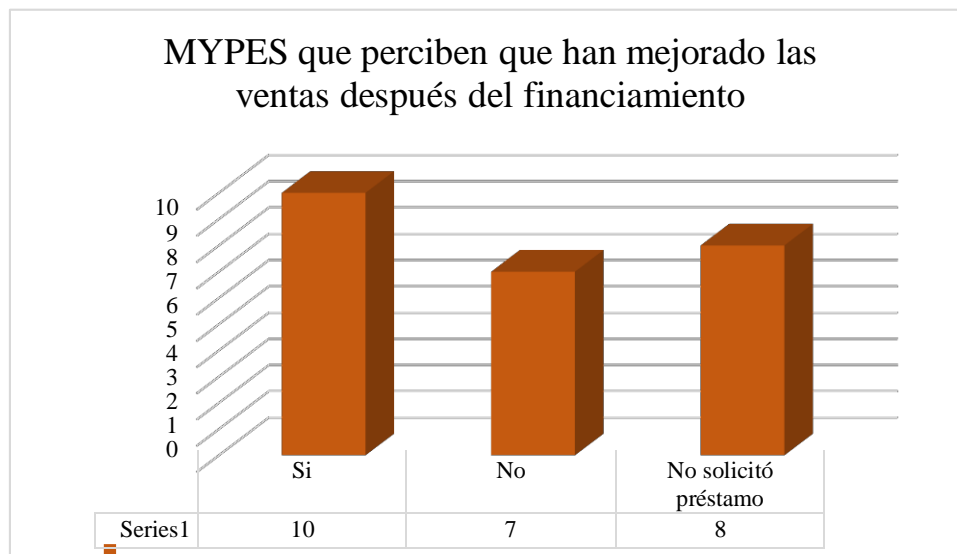


Figura 17. MYPES que perciben que han mejorado sus ventas después del financiamiento.
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES

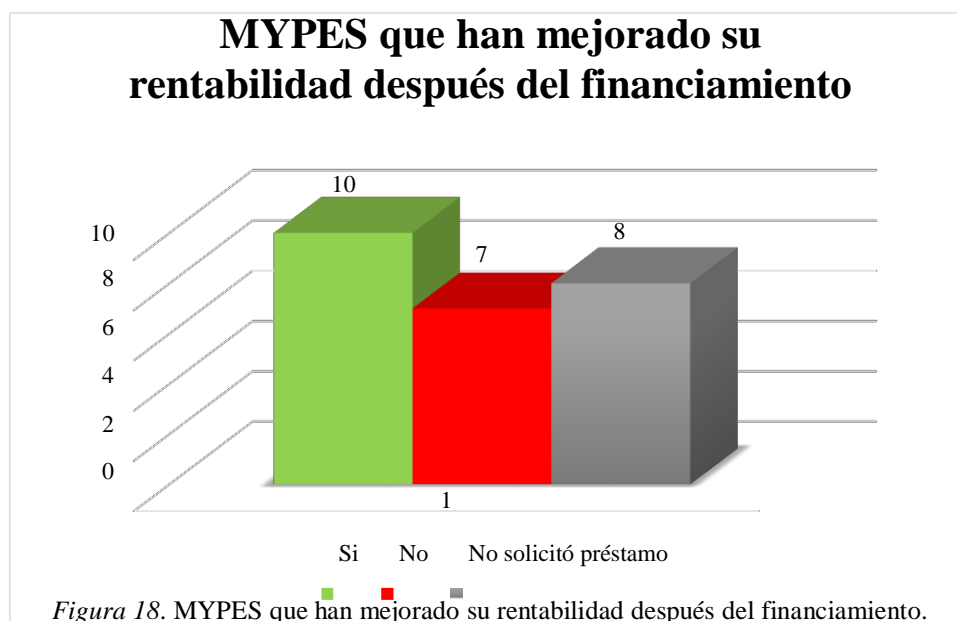


Figura 18. MYPES que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento.
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

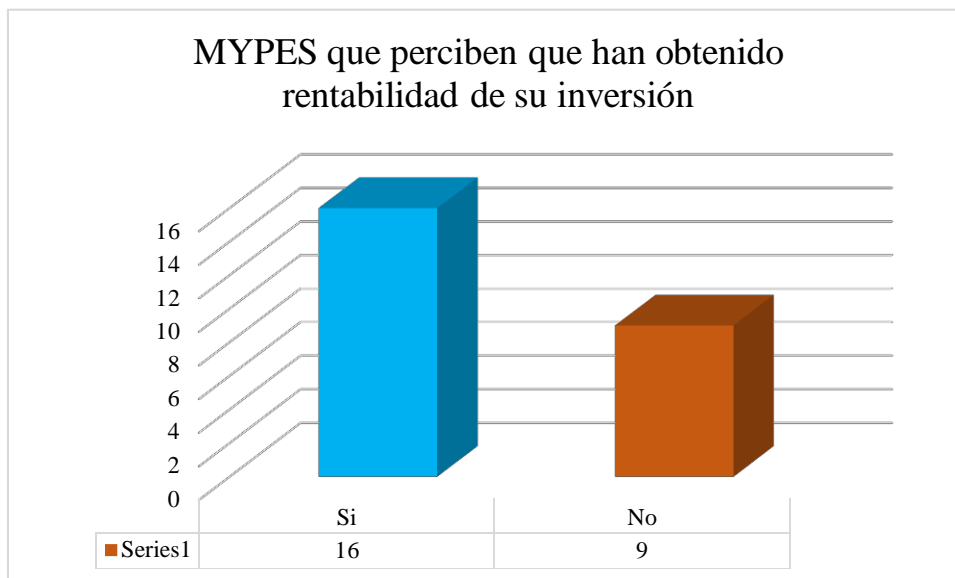


Figura 19. MYPES que han obtenido rentabilidad de su inversión.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.

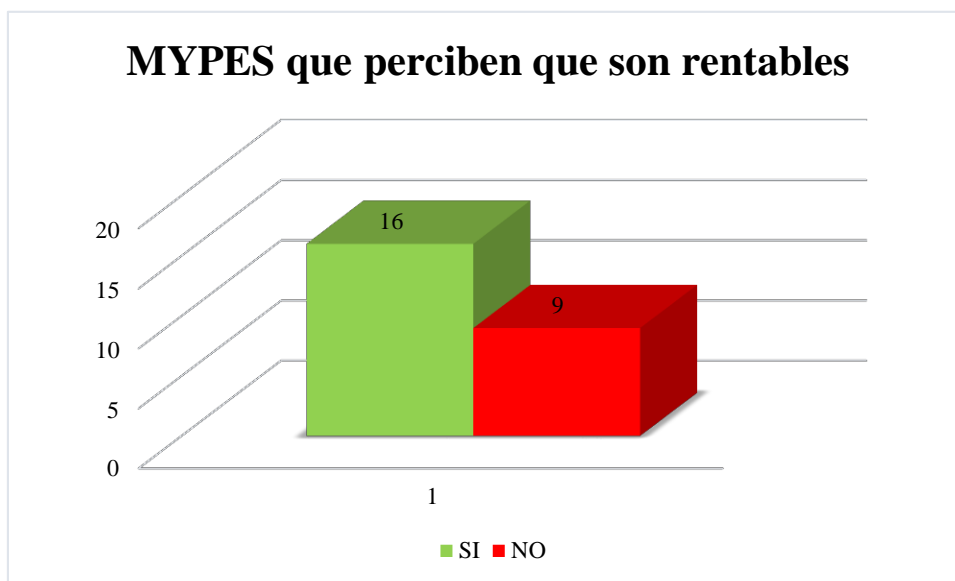


Figura 20. MYPES que perciben que son rentables.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación, 2015.