



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO**

**CONSTRUCTORAS-HUARAZ, 2018**

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

**AUTOR**

**BLAS CADILLO, RICHARD ABRAHAM  
ORCID: 0000-0003-2115-3607**

**ASESOR**

**SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS  
ORCID: 0000-0002-5204-7412**

**HUARAZ – PERÚ  
2019**

**TÍTULO DE LA TESIS**

**CARÁCTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO CONSTRUCTORAS-  
HUARAZ, 2018**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Blas Cadillo, Richard Abraham

ORCID: 0000-0003-2115-3607

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Huaraz, Perú

### **ASESOR**

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de

Contabilidad, Huaraz, Perú

### **JURADO**

Salinas Rosales, Eladio Germán

ORCID: 0000-0002-6145-4976

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

Broncano Osorio, Nélica Rosario

ORCID: 0000-0003-8970-5629

## **HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

Salinas Rosales, Eladio Germán  
ORCID: 0000-0002-6145-4976  
Presidente

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza  
ORCID: 0000-0001-7876-5992  
Miembro

Broncano Osorio, Nélica Rosario  
ORCID: 0000-0003-8970-5629  
Miembro

Suárez Sánchez, Juan de Dios  
ORCID: 0000-0002-5204-7412  
Asesor

## **Agradecimiento**

A mi Alma Mater **ULADECH-CATOLICA**, por haberme aceptado ser parte de ella brindado sus aulas, así también a los docentes por haberme inculcado sus diferentes conocimientos, su apoyo para seguir adelante y formado profesionalmente, dotándome de los valores y conocimientos necesarios para desempeñar la carrera profesional.

A **DIOS** todo poderoso quien forja, protege mi camino, me dirige por el sendero correcto, por su bendición, por haberme dado la vida, por darme fuerzas para superar obstáculos, dificultades y los recursos necesarios para que yo pueda formarme profesionalmente permitiéndome terminar mis estudios satisfactoriamente y así cumplir mis objetivos y metas trazadas.

Al **Dr. CPC Juan de Dios**, por su valiosa guía, transmitirme su conocimiento científico y por haberme tenido la paciencia necesaria para el desempeño y el eficiente desarrollo de la tesis de la carrera profesional de Contabilidad.

**Richard**

## **Dedicatoria**

A mi esposa **Diana** y a mis hijas **Alessandra, Alisson y Almendra** por brindarme su apoyo constante y por ser la razón principal, para que yo pueda culminar la carrera y así cumplir con mis metas y objetivos trazados.

Con mucho cariño, a mis padres

**Edmunda y Aquiles** por haberme dado la vida, ya que con su amor, cariño, esfuerzo y consejos incondicionalmente me acompañaron en todo mi trayecto estudiantil.

A mis hermanos **Aquiles, Emerson, Benjamín y Brighit**, que siempre estuvieron apoyándome incondicionalmente, al logro de mis objetivos, metas y cuyas palabras me enseñaron a que no me dé por vencido y por ende a terminar la carrera.

**Richard**

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación se desarrolló encontrando el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas sector servicio rubro constructoras de Huaraz, 2018?, dentro de ello encontramos el objetivo general: determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro constructoras de Huaraz, 2018. También uno de sus objetivos específicos es describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector servicios rubro constructoras - Huaraz, 2018 y el otro objetivo específico es describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios rubro constructoras - Huaraz, 2018. La investigación fue no cuantitativo con diseño descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad; se realizó con el propósito de determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018. El universo muestral estuvo constituido por 9 Mype a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 13 preguntas para obtener las siguientes conclusiones: Respecto al Financiamiento de la Mype: un porcentaje mayor muestra que su financiamiento son fondos de entidades no bancarias y que un porcentaje mínimo que su financiamiento es de instituciones bancarias. Respecto a la Rentabilidad de la Mype: el porcentaje mayor muestra que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad y un porcentaje menor menciona que no mejoró su rentabilidad.

**Palabras claves:** Financiamiento, Mype y Rentabilidad.

## **Abstrac**

The present research work was developed with a problem. What are the main characteristics of the Financing and Profitability in the micro and small enterprises of the construction sector sector of Huaraz 2018 ?, within this we find the general objective: to describe the main characteristics of the financing and profitability of micro and small businesses in the construction sector services sector of Huaraz 2018. Also one of its specific objectives is to describe the sources of financing of the micro and small enterprises sector construction services of Huaraz 2018. The research was non-quantitative with design descriptive; not experimental, since the variables of the study have not been manipulated, it was limited only to describing the characteristics of the variables of reality; It was carried out with the purpose of determining the characterization of the financing and profitability of the micro and small companies of the construction sector service sector. The sample universe was constituted by 9 Mype to whom a structured questionnaire of 13 questions was applied to obtain the following conclusions: Regarding the Mype Financing: a greater percentage shows that its financing is third-party funds and that a minimum percentage that its financing is own. Regarding the profitability of the Mype: the greater percentage shows that the financing improved the profitability in the last two years.

**Keywords:** Financing, Mype and profitabilit.



## ÍNDICE

Contenido	Página
TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO .....	iii
JURADO DE SUSTENTACIÓN.....	iv
Agradecimiento .....	v
Dedicatoria .....	vi
Resumen.....	vii
Abstrac .....	viii
Índice.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA .....	11
2.1 Antecedentes.....	11
2.2 Base teórica de la investigación.....	32
2.2.1 Teoría del Financiamiento.....	32
2.2.2 Teoría de la Rentabilidad.....	35
2.3 Marco Teórico Conceptual.....	36
2.3.1 Financiamiento.....	36
2.3.2 Rentabilidad.....	40
III. HIPÓTESIS.....	47
IV. METODOLOGÍA .....	47
4.1 Tipo y nivel de la investigación.....	47
4.1.1 Tipo de la investigación .....	47
4.1.2 Nivel de la investigación .....	47

4.2 Diseño de la investigación .....	47
4.3 Poblacion y Muestra .....	48
4.4 Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores .....	48
4.5 Técnicas e Instrumentos.....	50
4.6 Plan de Analisis .....	50
4.7 Cuestionario .....	50
4.8 Matriz de consistencia.....	51
4.9 Principios Éticos.....	52
<b>V.RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>54</b>
5.1 Resultados.....	54
5.2 Análisis de los Resultados.....	57
<b>VI. CONCLUSIONES .....</b>	<b>61</b>
<b>VII. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>63</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS: .....</b>	<b>64</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>68</b>

## Índice de Tablas y Figuras

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
<b>Tabla 1. Distribución de la muestra, según el tiempo dedicado en el rubro.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 2. Distribución de la muestra, según el número de trabajadores.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 3. Distribución de la muestra, según el número de trabajadores eventuales.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 4. Distribución de la muestra, según el motivo de la conformación de la Mype.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 5. Distribución de la muestra, según el financiamiento para su actividad productiva .....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 6. Distribución de la muestra, según la entidad a la que recurre para obtener financiamiento.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 7. Distribución de la muestra, según tuvo mayores facilidades para obtener financiamiento .....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 8. Distribución de la muestra, según el crédito otorgado.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 9. Distribución de la muestra, según le otorgaron el monto solicitado.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 10. Distribución de la muestra, según la inversión de su financiamiento .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 11. Distribución de la muestra, según si el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 12. Distribución de la muestra, según si la capacitación mejora la rentabilidad empresarial .....</b>	<b>74</b>

<b>Tabla 13. Distribución de la muestra, según si la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años .....</b>	<b>74</b>
<b>Figura 1: Años que se encuentra en el sector y rubro.....</b>	<b>75</b>
<b>Figura 2: Número de trabajadores permanentes.....</b>	<b>76</b>
<b>Figura 3: Número de trabajadores eventuales.....</b>	<b>77</b>
<b>Figura 4: Formación de la MYPE.....</b>	<b>78</b>
<b>Figura 5: Financiamiento de su actividad.....</b>	<b>79</b>
<b>Figura 6: Entidad a la que recurre para obtener financiamiento.....</b>	<b>80</b>
<b>Figura 7: Entidad que otorga mayores facilidades para obtener financiamiento.....</b>	<b>81</b>
<b>Figura 8: El crédito otorgado .....</b>	<b>82</b>
<b>Figura 9: Otorgamiento del monto solicitado.....</b>	<b>83</b>
<b>Figura 10: Inversión del crédito financiero obtenido.....</b>	<b>84</b>
<b>Figura 11: El financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa.....</b>	<b>85</b>
<b>Figura 12: Creé que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.....</b>	<b>86</b>
<b>Figura 13: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años...87</b>	<b>87</b>

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación, deriva de la línea investigación denominada: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio rubro constructoras de Huaraz 2018. Por esta razón que hemos considerado investigar y dar a conocer sobre el financiamiento y la rentabilidad dentro de las empresas constructoras.

Uno de los obstáculos que podríamos mencionar y el que tiene mayor relevancia para nuestra investigación es el financiamiento y su posible rentabilidad en los diferentes trabajos existentes, tanto pública como privada. En la práctica podríamos mencionar como ejemplo: en la elaboración de estudios técnicos o en la ejecución de una obra pública o privada, implica el contar con liquidez suficiente para que se efectúen los pagos por propios medios.

Por lo señalado anteriormente, surge la necesidad de fortalecer la estructura financiera e incrementar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la construcción para disminuir las desventajas que se tienen con las grandes empresas existentes ya sean nacionales o internacionales.

En el presente trabajo, se hace mención de la gran importancia que es el financiamiento para la realización de los diversos trabajos a ejecutarse en las que podríamos encontrar tanto como las consultorías y las ejecuciones de obras civiles, y por consiguiente lograr una gran rentabilidad; esto gracias al uso adecuado del financiamiento y la rentabilidad obtenida, la cual nos llevará a la participación de nuevos y adecuados proyectos en el futuro y al crecimiento de la empresa.

En los últimos años las Mype han sido temas de gran relevancia en cuanto a investigaciones académicas por parte de los estudiantes, y lograr nuevas estrategias

para de esta forma ayuden a que las Mype sobresalgan con un manejo adecuado por parte de la gerencia y esta a su vez sea exitoso en un futuro no muy lejano. También mencionamos que existe un mayor crecimiento de las Mype, y que día a día realiza un papel primordial en la mejora socioeconómica del país, ya que nos muestra que es la generadora de empleo.

En la actualidad en nuestro país las Mype aportan aproximadamente el 40% del PBI, son una de las mayores generadoras del crecimiento económico del país. En conjunto las Mype generan el 47% de empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Existen una diversidad de tendencias globales, que se ven reflejadas con mayor énfasis en países desarrollados y por consiguiente son estas las que condicionan el entorno competitivo en la actualidad entre los que se ven inmersos son: el cambio principal de una economía a nivel mundial que se basa en la explotación de los recursos naturales y la industria manufacturera, a una que está enfocada en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Unidas todas estas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos años atrás; en un mundo en donde la competencia es tan multifacética e impredecible y en donde ninguna ventaja será duradera, sino que esta deberá regenerarse constantemente. Desde este panorama, las Mype del mundo

desarrollado no se han quedado distanciados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Mype.

En el Perú, actualmente existen diversas normas que promueven el empleo y como también importantes fuentes de financiamiento para la expansión de la Mype, los cuales actualmente son la mayor fuente de dinamismo de nuestra economía; ninguno duda de las formas que tiene el Estado de fomentar el empleo a través de la legislación; por ello, el Estado ha determinado un marco normativo en la cual fomenta que las Mype, evite los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria frenen su formalización y crecimiento. La cual está regulado por un Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (Ley Mype) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR, Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009). El estado como ente encargado de la impulsar la inversión privada y el propiciar el nacimiento de la empresa privada, debe de proponer mecanismos más eficientes para que los múltiples negocios o centros de trabajos informales, se formalicen, logrando con ello que ya no se encuentren al margen de la ley y mayor ingreso para la administración tributaria.

El financiamiento y la rentabilidad en las Mype del rubro constructoras, tienen ciertas deficiencias y limitaciones en la ciudad de Huaraz, originado por diferentes factores como la falta de espíritu emprendedor, poca aplicación de las teorías de financiamiento y teorías de rentabilidad, por la falta de conocimiento del

marketing empresarial; etc. que no permite el desarrollo de la rentabilidad y el poco acceso al financiamiento por los altos intereses de las Entidades Bancarias y Entidades Financieras no Bancarias.

La búsqueda de financiamiento constituye uno de los aspectos vitales para la actividad de toda empresa, ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima, mercaderías o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento del financiamiento de terceros. Las Mype han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica, incitando al crecimiento y desarrollo del país; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las Mype, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean un micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer mediante sus diversos programas de financiamiento. En los mercados financieros, las fricciones propias de la información económica sobre el comportamiento de los agentes son costosas y pueden llevar a decisiones erradas. Así, “los diferentes tipos y combinaciones de costos de información y de transacción, promueven el surgimiento de distintos tipos de instituciones, contratos y mercados financieros” (Levine, 1997, p. 5-6). Más aún, si los agentes económicos operan en contextos inciertos, los mercados financieros pueden jugar el rol de suavizar cambios bruscos en ingresos de la actividad económica de las empresas, si hubiera instituciones y productos financieros



adecuados a empresas y familias. Bardhan y Udry (1999). En contextos de limitado desarrollo financiero, las posibilidades de expansión empresarial también pueden quedar financieramente acotadas, aun cuando sean económicamente viables. Por lo tanto, todos estos aspectos mencionados brevemente de manera organizada en la presente investigación que dicho sea de paso responde al esquema oficial de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.

Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) -REVISIÓN IV- ONU. Las actividades corrientes de construcción abarcan la construcción completa de viviendas, edificios de oficinas, locales de almacenes y otros edificios públicos y de servicios, locales agropecuarios, etc., y la construcción de obras de ingeniería civil, como carreteras, calles, puentes, túneles, líneas de ferrocarril, aeropuertos, puertos y otros proyectos de ordenamiento hídrico, sistemas de riego, redes de alcantarillado, instalaciones industriales, tuberías y líneas de transmisión de energía eléctrica, instalaciones deportivas, etcétera.

Rodríguez (2014), manifiesta: “que la creación de puestos de trabajo en el sector privado en estados unidos aumento más de lo previsto en junio, según la encuesta mensual divulgada por la sociedad de servicios para empresas ADP los nuevos 6 empleos llegaron a 281,000, en datos corregidos variaciones estacionales, contra 179,000 en mayo, mientras los analistas esperaban un aumento de 200,000. Al respecto, la agencia Europa Pres0; indico que el informe de la ADP indica que el sector servicios incorporo 230,000 nuevos trabajadores en junio, cifra superior a los 148,000 del mes anterior, mientras que el sector producción de bienes genero 51,000 empleos, por encima de 31,000 de mayo. Respecto al comportamientos de sectores

concretos, el informe destaca que la construcción creó 36,000 empleos en junio, más del doble que el mes anterior. En el sector manufacturero la creación de empleo aumentó ligeramente respecto a mayo, hasta 12,000 personas”.

Esas actividades pueden llevarse a cabo por cuenta propia, a cambio de una retribución o por contrata. La ejecución de partes de obras, y a veces de obras completas, puede encomendarse a subcontratistas. Se clasifican en esta sección las unidades a las que corresponde la responsabilidad general de los proyectos de construcción. (SENCICO, 2009).

Según el ranking mundial elaborado por el World Economic Forum (2007), el Perú ocupa el décimo primer lugar en competitividad en América Latina y se ubicó en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que los micros se conviertan en pequeñas y éstas a su vez en medianas. A pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de las Mype se encuentran aún en etapas de implementación. Hasta el momento las acciones del gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de las Mype. Pero actualmente en el Perú existían, a junio de 2013, 1.713.272 empresas, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas, de acuerdo a los criterios establecidos por las nuevas categorías establecidas en la "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial", promulgada el 1 de julio de 2013. (EFE, 2013). & Kulzer (2010), sostienen que los países latinoamericanos hay un avance de los procesos de bancarización, ubicándose en primer lugar a nivel por su mayor acceso financiero

(medido el indicador de acceso de la población), al mismo tiempo, se le registran menores necesidades de mejoras bancaria. Sin embargo, aun muestra faltas en la atención a empresas de menor tamaño, particularmente microempresas, en los ámbitos de financiamiento y cobertura de medios de pago, si bien a nivel de préstamos a microempresas, Chile es segundo detrás de El Salvador, la cobertura 8 por ciento de financiamiento de microempresas en Chile estaba en un tercer nivel al año 2006, atrás Ecuador, Nicaragua y otros y antes de Uruguay, Colombia y México, entre otros. Agrega Gutiérrez. En el año 2006 existía en el país un total de 586,464 microempresas formales, cifra que sugiere que el total de microempresas (agrega de la informalidad) sería de 1'335,673, siguiendo las estimaciones de las cifras procesadas por Fundes para Chile Emprender. Según datos combinados de sBiF y casen, solo algo más de 500,000 microempresas cuentan con financiamiento vigente de bancos ellos presentan mayores niveles de mora (4,3%), deuda vencida (3,7%) y deuda castigada (10.5%) que las empresas de mayor tamaño en el mismo año.

Se hace un análisis del funcionamiento de las Mype de las constructoras a la luz de los conocimientos de la teoría de los sistemas de producción para mostrar que es posible aplicarla a la construcción. Esto se logra presentado primero como marco conceptual el enfoque de sistemas. Luego se establece la necesidad de que la empresa constructora realice las tres funciones principales de la administración y la conveniencia de realizar algunas subfunciones. Después se visualizan las actividades de producción de la empresa constructora bajo la teoría de las operaciones y las implicaciones que esto tiene para la actividad. Finalmente se hace una caracterización de la gerencia de operaciones en una empresa constructora, tomando en consideración el nivel y tipo de decisiones que debe tomar y los criterios que se

pueden emplear para valorar el desempeño de las operaciones de construcción; toma principalmente la filosofía de una de las empresas en la que expresa: (Arcudia, 2005).

Por otro lado, en el departamento de Ancash, provincia y distrito de Huaraz, donde desarrolle el estudio, existen diversos comercios conocidos como Mype dedicadas al sector servicio rubro construcción; sin embargo, en el presente estudio existe el gran interés explícito en la cual son desconocidas lo referente a las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mype en estudio; así como de programas de apoyo. Por ejemplo: como podríamos mencionar si las Mype cuentan con acceso o no a un financiamiento, si lo acceden, a qué tipo de sistema financiero acuden. Y por último, se desconoce si dichas Mype en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha crecido o por lo contrario ha caído. Por ende existieron razones suficientes para realizar el enunciado de la investigación que consistió en precisar: **¿Cuáles son las Características del Financiamiento y la Rentabilidad en las Mype sector servicio rubro constructoras de Huaraz 2018?**

Planteado el objetivo se propuso el siguiente objetivo general: Determinar las Características del Financiamiento y la Rentabilidad en las Mype del sector servicio rubro constructoras de Huaraz 2018; y, para lograr el objetivo general se formularon los siguientes objetivos específicos: describir las principales características de financiamiento de las Mype del sector servicio rubro constructoras de Huaraz 2018, y describir las principales características de la Rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro constructoras de Huaraz 2018.

Desde el punto de vista teórico, la investigación se justifica porque abarca el estudio de las teorías de la rentabilidad y las teorías de financiamiento; cuyos resultados servirán en el futuro de fuentes de información a los investigadores en este

campo; a más de llenar un vacío existe en el sistema de conocimientos teóricos carentes en la línea de investigación.

Desde el punto de vista práctico, se justifica porque sirve como un marco orientador a las investigaciones que realicen los estudiantes de contabilidad y los docentes del área contable; a las microempresas que se dedican al rubro de construcciones les ayudará en la toma de decisiones para el mejoramiento de la rentabilidad, utilizando estrategias de mejora en el uso del financiamiento sea bancario o no bancario.

Desde el punto de vista metodológico, el estudio ayuda en la elaboración de nuevos proyectos, utilización de nuevos métodos, técnicas y procedimientos para el logro de los objetivos propuestos.

Desde el punto de vista de la viabilidad, la investigación ha sido viable porque se contó con los recursos humanos y materiales necesarios para su ejecución.

La presente investigación es sumamente importante porque da a conocer aspectos teóricos y conceptuales del financiamiento y la rentabilidad en las Mype de constructoras de la ciudad de Huaraz. Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de como opera el financiamiento, así como la rentabilidad en los rubros mencionados; nos dará a conocer a nivel exploratorio y descriptivo sobre la conexión existente del financiamiento y la rentabilidad de las Mype, es decir, permitirá visualizar las principales características del sector servicio rubro constructoras. Igualmente, la investigación por otra parte nos permitirá tener ideas mucho más concretas de como es la articulación del financiamiento, así como su rentabilidad en el accionar de las Mype del sector en estudio.

La metodología de la investigación fue cuantitativa, porque permitió analizar los resultados obtenidos de distintas fuentes de una manera estructurada. El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. El diseño de la investigación que se utilizó fue no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables; fue descriptivo, porque se sometió a un análisis en el que se mide y se evalúa las principales características de las variables en estudio.

Dentro del resultado más relevante en cuanto a la variable del financiamiento tenemos que el 53% de las empresas obtuvieron el financiamiento de entidades no bancarias, el 23% obtuvieron el financiamiento de entidades bancarias y que 24% obtuvieron de los prestamistas. Por otro lado el resultado más relevante en cuanto a la variable de la rentabilidad tenemos al 76% de los encuestados, mencionaron que el financiamiento obtenido fue de gran ayuda y mejoró su rentabilidad y el 24% mencionan lo contrario.

Llegamos a la conclusión que para toda Mype, es de suma importancia contar financiamiento, esta a su vez sea la más adecuada posible, con la posibilidad de mantenerse eficiente y estable frente a otras empresas y de esta forma poder solventar los proyectos a realizar en el futuro. También concluimos en lo referente a la rentabilidad, que si realizamos un financiamiento con planes y políticas adecuadas estas nos darán un excelente resultado en la cual serán favorables para las Mype y su posterior crecimiento.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1. Locales**

Peláez. (2014). En su presente trabajo de investigación titulada, “Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Mype del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013”, tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue tipo cuantitativo descriptivo, de nivel descriptivo, de diseño no experimental – descriptivo Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 Mypes de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 31 a 40 años la cual representa un 60%; el 60% tiene instrucción universitaria; en tanto al perfil de la Mype el 60% de los representantes dijeron tener trabajadores permanentes en su negocio. Respecto al financiamiento, el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR. HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos dos años la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

López. (2014). En su trabajo de investigación titulado “El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013, tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas constructoras de las Ciudad de Huaraz, 2013, la investigación de fue de tipo descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño de la investigación es no experimental de corte transversal porque se dio en un único punto del tiempo. Para la recolección de datos la población está comprendida por 20 Mype, la muestra estuvo conformada por el 100 de la población, se aplicó la técnica de la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario estructurado. Determinando las siguientes conclusiones: las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro construcción de la ciudad de Huaraz, en el año 2013, han obtenido financiamiento y se caracterizan por ser de corto plazo, obtenidos principalmente de fuente interna para iniciar el negocio y de fuente externa cuando se encuentran en operación. Los créditos lo obtienen de entidades financieras no bancarias (cajas municipales, cajas rurales, etc.) debido a que las tasas de interés son menores a los del sistema bancario, así como también porque existen mayores facilidades para el acceso al crédito. Las empresas tienen como objeto de estudio a las entidades financieras para obtener créditos que les permita incrementar su capital de trabajo, la mayoría de las empresas estudiadas se han endeudado para este fin; es decir, para incrementar sus activos, fundamentalmente para la compra de activos fijos que son utilizados en las actividades de operación de las empresas. La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro construcción en la ciudad de Huaraz se ha visto incrementada en el periodo de estudio y se ve maximizada con



el financiamiento obtenido de las entidades crediticias demostrando que existe una relación directa entre el financiamiento y la realidad.

Osorio (2013). En su investigación titulada la “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de Independencia – Huaraz, periodo 2009 – 2010”, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector construcción civil del distrito de Independencia – Huaraz, periodo 2009 – 2010. La metodología utilizada en la investigación es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, el diseño de la investigación fue no experimental descriptivo, en esta investigación la población está constituida por 22 micro y pequeñas empresas, para la recolección de datos se tomó una muestra de 22 Mype que representa el 100% de la población en estudio, en la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta, el instrumento utilizado para la recolección de datos ha sido un cuestionario estructurado por 25 preguntas. Llegando a las siguientes conclusiones: respecto a los empresarios: del 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 95% son del sexo masculino y el 27% tiene secundaria completa como grado de instrucción. Respecto a las características de las Mype: las características principales de las Mype: el 86% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 73% no posee trabajadores permanentes, el 14% tiene tres trabajadores permanentes, el 50% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 68% manifestaron que la formación de las Mype fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que sus Mype tienen las siguientes características: el 27% manifestó que el financiamiento fue de terceros, el

67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, el 50% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo en el año 2009, el 50% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo en el 2010 y el 67% que recibieron créditos en el año 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: los encuestados manifestaron que el 50% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 64% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 14% recibió dos capacitaciones, el 14% recibió más de cuatro capacitaciones y el 9 % recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 50% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados declararon que si consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: el 59% manifestó que el financiamiento no mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 50% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 77% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Guerrero (2013). En su presente trabajo de investigación titulada. El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011. Por ello tuvo, determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPES del mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las Mype del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Mype. El Tipo de estudio es de carácter Descriptivo – Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido

manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue no experimental - descriptivo simple, de corte transversal. Para llevar a cabo este estudio se escogió una muestra de 25 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro librerías que representa el 100% de la población. Se realizó la recolección de datos utilizando la técnica de encuesta mediante un cuestionario estructurado por 18 preguntas. Llegando a estos Resultados: la edad promedio de los representantes legales de las empresas estudiadas son de 40 – 49 años de edad, representan el 55% , así mismo el 70% de los representantes de las MYPE son de sexo femenino, el 45% de las Mype tenían nivel universitario completa, el 60% de los empresarios encuestados son personas adultas son licenciados en administración, el 52% dicen que es para maximizar ingresos, el 65% trabaja más de tres años en el negocio, el 88% tenía financiamiento ajeno, el 78% del personal de las Mype recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron e dos cursos de capacitación en este año, 72% solicito crédito y lo recibió el 80%, el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez el crédito solicitado, el 60% afirma que la atención de las entidades financieras incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoro la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoro la rentabilidad por el crédito recibido.

### **2.1.2. Nacionales**

Ibarra (2016). En su presente trabajo de investigación de tesis, titulada. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015. La investigación tuvo como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 16 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada ubicadas en el distrito de Manantay, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes: Del 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino. El 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería. El 60% no recibió capacitación al acceder al crédito; el 100% considera a la capacitación como inversión; el 100% considera a la capacitación relevante. El 63% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial; el 56% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad. Finalmente, El 69% autofinancia su actividad económica, y el 31% se financia con terceros siendo estas de entidades no bancarias, el 75% no capacita a su personal y el 94% son rentables.

Matos (2014). En su presente trabajo de investigación titulado: “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos del Cercado de Lima, Provincia de Lima – Periodo 2013 – 2014”, ha tenido por

objetivo determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos del Cercado de Lima. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental, transversal y descriptivo aplicado a una muestra de 75 Mype dedicadas a la venta de equipos y suministros informáticos. Debemos de recordar que 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. Para la mayoría de las Mype del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos del Cercado de Lima, Provincia de Lima – periodo 2013-2014, el financiamiento y la capacitación a la que acceden, inciden en el aumento de la competitividad de sus negocios. Tal y como vemos en los siguientes puntos específicos: La mayoría de las Mype están dirigidas por representantes que tienen entre 31 y 40 años. En su mayoría son del sexo masculino con instrucción superior no universitaria completa. La mayoría de los representantes de las Mype, tuvieron acceso a información relacionada con la oferta de servicios financieros y consideran que la tasa de interés es el criterio más importante a tomar cuando se va a solicitar financiamiento. La mayoría también accedió a un financiamiento otorgado por Bancos, la mitad uso el financiamiento recibido como capital de trabajo, solo una minoría lo uso para inversión en activo fijo. Todas las Mype de la muestra consideran a la capacitación como una inversión. Sin embargo, la mayoría no se capacitó por falta de tiempo. La minoría de las Mype que recibieron capacitación, lo hicieron principalmente en temas

relacionados a gestión empresarial y temas técnicos del rubro. Una minoría de las Mype considera que aumento la competitividad en relación a los años pasados, ya que aumentaron de personal y ampliaron el local. De las Mype que accedieron a un financiamiento, una minoría considera que el financiamiento que obtuvieron ha mejorado la competitividad de su empresa, mientras que la mayoría asegura que el financiamiento solo los ayuda a mantenerse vigentes. De las Mype que recibieron capacitación, la mayoría considera que la capacitación ha mejorado un poco la competitividad de su empresa; y una minoría considera que la capacitación que obtuvieron no ha mejorado la competitividad de su empresa, pero si les ayuda a mejorar algunos procesos.

Típula (2014). En su presente trabajo de investigación titulada, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial, rubro estructura metalmecánica de la urbanización san José del distrito de Juliaca periodo 2012 - 2013 tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial, rubro Estructura Metalmecánica de la Urbanización San José del distrito de Juliaca, periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 20 Mype de una población de 20 empresas del sector industrial y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 95% son adultos, el 25% tiene estudio superior no universitario incompleto, el 20% tiene estudio superior no universitario completa y el 50% son convivientes. Respecto a las características de las Mype: el 55% están en el rubro, hace más de 3 años, el 80%

afirman que su empresa es formal, el 40% tiene solo un trabajador permanente y el 80% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias, el 20 % para subsistencia. Respecto al financiamiento: el 55% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 40% del sistema bancario, en el año 2013, el 60% no precisa el plazo del crédito. Respecto a la capacitación: el 85% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, solo el 15% ha recibido un curso de capacitación en financiamiento. Respecto a la rentabilidad: el 45% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. El 70% de los encuestados manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas. Y el 60% manifiesta que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los 2 últimos años.

Zevallos & Leiva (2011). En su tesis acerca de Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mype del sector comercio del distrito de Huancayo. Objetivos: Establecer la relación que existe entre la determinación de políticas de mejoras de los niveles de acceso al financiamiento y el acceso al financiamiento de capital de trabajo, con las limitaciones que presentan las Mype del sector comercio del distrito Huancayo. Métodos: Es una investigación de nivel Correlacional, diseño transversal, la recolección de datos se realizó en base a una población constituida por 5701 microempresas del sector comercial del distrito de Huancayo, el tamaño muestral es de tipo no probabilística, equivalente a 196 micro empresas seleccionadas de acuerdo al número de establecimientos comerciales por giro de negocio, es decir se priorizó aquellas Mype que están en actividad en mayor número, a las cuales se aplicó un cuestionario estructurado. Resultados: El 73% del micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento en el 2011. Asimismo, el 42% de las micro

empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. Conclusión: Las restricciones para acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mype del sector comercio del distrito de Huancayo no pasa por el costo financiero, debido al gran impulso de las cajas municipales, ya que en la actualidad se han convertido en la mejor opción en micro finanzas. En consecuencia, en la ciudad de Huancayo en las entidades financieras y no bancarias han sido superadas por las cajas Municipales, convirtiéndose en una opción más accesible a las Microempresas.

Rengifo (2011). En su investigación sobre Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue de tipo cuantitativo, el nivel de investigación fue de tipo descriptivo, de diseño fue no experimental – descriptivo, para llevarla a cabo la recolección de datos se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas representando al 100% de la población a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el



50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior. En las microempresas de la selva, es muy relevante los efectos del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype; factores que pueden contribuir directamente al crecimiento económico a estas actividades micro empresariales.

Choque (2009). En su tesis sobre Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios compartidos enfocada a Mype. Tesis para optar el Grado Académico de: Magíster en administración de empresas. Lima. Resalta el escenario favorable en torno a las Mype dentro de la coyuntura comercial actual sobre el particular vislumbra que a largo plazo, el crecimiento del sector Mype conllevará a la generación de una distribución más equitativa de ingreso en los distintos sectores, una sana competencia interna, ayuda a la apertura de nuevos mercados y tendrá un efecto directo sobre el crecimiento económico. En efecto las Mype, en Lima y en diferentes partes del Perú, en el futuro pueden constituirse en entes económicos muy positivos en la distribución equitativa del ingreso. Siempre en cuando que tenga el apoyo del Estado y de las entidades financieras bancarias y no bancarias.

Por otro lado: Trujillo (2010). En su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las

Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de

su empresa y el 10% dijeron que no. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Jara (2013). En su investigación titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote. Periodo 2010 – 2011, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011, la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo pues solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio, el diseño es no experimental – descriptivo, para el desarrollo de investigación se recolecto los datos con una muestra de 14 Mype que representa el 58.33 % de la población que está conformada por 24 Mype, utilizando la técnica de la encuesta estructurada, mediante el instrumento de un cuestionario o conformado por 25 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: con relación a los representantes legales de las Mype la edad de los representantes legales, administradores y/o dueños de las Mype del sector comercio, rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011, estuvo entre los 26 y 60 años de edad, el sexo de los representantes legales de las Mype estudiadas

correspondió en un 57,1% al sexo femenino, los representantes legales de las Mype tienen un grado de instrucción superior universitaria completa en un 14.2%. En relación en características principales de las Mype: La mayoría de las Mype del sector comercio – Rubro Librerías en estudio se formaron hace 5 años en el mercado, la totalidad de las Mype en estudio se encuentran inscritas en el RUS (Régimen Único Simplificado), el 42.8% de las Mype tiene un solo trabajador debido por el tamaño de la empresa, el 57.1% de las Mype se formaron con el objetivo de obtener ganancias. En relación al financiamiento de las Mype: las Mype estudiadas financiaron su actividad económica con capital propio proveniente de la venta de casas o terrenos, automóviles, etc. Con un 21.4% del total de Mype. El otro porcentaje mayoritario (78.6%) lo hizo con créditos financieros otorgados por las entidades del sector financiero, las Mype estudiadas solicitaron sus créditos financieros al sistema no bancario con un 78.6% y el 24.4 % realizo financiamiento del sistema bancario, las Mype el crédito que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo y mantenimiento del local. En relación a la rentabilidad de las Mype: el 85.7 del total de las Mype consideran que el financiamiento que solicitaron mejoro la rentabilidad de su negocio, las Mype juega un papel muy importante la obtención de los créditos para financiar sus proyectos e incrementar su rentabilidad, el 14.30% de los representantes legales de las Mype estudiadas coincidieron en manifestar que en los últimos años su rentabilidad se mantiene estable.

Aguilar (2013). En su tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009 – 2010, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2009 – 2010, la metodología empleada en esta investigación fue de tipo cualitativa, el diseño utilizado en la investigación será no experimental – transversal, en la recolección de se utilizó la técnica de la encuesta, con el instrumento del cuestionario, la muestra poblacional encuestada fue de 15 Mype que representa el 50% de la población establecida en la investigación, llegando a las siguientes conclusiones. Respecto al perfil de las empresas: del 100% de los encuestados el 53% de las empresas tienen un asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tienen un asesoramiento de un economista, el 7% de las empresas tienen un asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional. Respecto a la capacitación: del 100% de los encuestados el año 73% considera que la capacitación es una inversión y el 27% no lo considera. Respecto al financiamiento: del 100% de los encuestados, el 67% fue para pagos a proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% fue para pagar a los proveedores. Respecto a la rentabilidad: del 100% de los encuestados, el 73% si recibió visitas de las entidades y el 23% no recibió visitas de las entidades.

Tantas (2010). En su tesis acerca de la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, en el periodo 2008 - 2009. La investigación fue de diseño no experimental – descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 7 Mype de una población de 12 del sector comercio y rubro mencionado;

a las que se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: la edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 años; el 57,1% de los microempresarios son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales; el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo. El 100% de los representantes legales no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; sin embargo, el 42,8% sí se capacitaron después del otorgamiento del crédito, siendo la capacitación en manejo empresarial. El 57,1% de las Mype tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 100% de los microempresarios manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Por una relación lógica una microempresa que dirija bien el financiamiento y la capacitación, tiene la posibilidad segura de elevar su rentabilidad en cualquier actividad micro empresarial como en el caso del estudio realizado por tantas.

### **2.1.3. Internacionales**

Gonzales (2014). En su estudio titulado “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá, en su investigación tuvo como objetivo general “Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, es de tipo cuantitativo – tipo explicativo, el tipo de diseño de la investigación será en primer lugar documental, puesto que los datos base para el análisis serán tomados de fuentes secundarias. En segundo lugar, el diseño será de tipo no experimental ya que se busca observar los fenómenos tal y

como se dan en su contexto natural sin manipular deliberadamente sus variables, para posteriormente analizarlos. En tercer lugar, el diseño será de corte longitudinal y correlacional, puesto que se utilizan datos de diferentes períodos de tiempo con el propósito de describir las variables y analizar su relación. El número de empresas resultantes susceptibles de ser objeto de investigación se estimó en 3289, con el propósito de analizar las compañías que presentaban continuidad durante el periodo de seleccionado se calcula la población a 1.465 empresas (910 son pequeñas y 555 medianas), sobre las cuales se realiza el estudio correspondiente, pues presentan una continuidad mínima de los seis años a considerar (2008-2013). La información se fue recolectada haciendo uso de guías de observación documental. En conclusión, considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.



Marín & Martínez (2011). En su tesis sobre La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. *México*. Sostienen que están implantados bajo un sistema de contabilidad de costos para la gestión. Asimismo, realiza un estudio empírico con 1,425 MYPE. Las cuales se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria. Asimismo, se trata de empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificación de calidad. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la pyme.

Bebczuk (2010). Realizó un estudio sobre Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. El estudio analiza el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. A tal efecto, el estudio revisa críticamente diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre especialistas en el tema. En particular, se cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito y el proceso de selección de deudores y la transparencia de los programas públicos. A partir de este diagnóstico, fundamentado en argumentos teóricos y en distintas fuentes de evidencia para Argentina y otros países, se brindan recomendaciones prácticas para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la inserción de las pymes en el mercado crediticio.

López (2009). En su tesis sobre Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador. Se identificó que el 50% del total de Mype en San Salvador declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las Mype que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar que las

empresarias y los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por tanto, las Pymes tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por consiguiente, es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario. Estos resultados orientan mejor la finalidad de la investigación que se desea desarrollar.

Echavarría (2009). En su tesis sobre Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México. En la investigación financiera ha logrado analizar un sólido y eficiente tasa de crecimiento económico adecuada y sostenida. En México, a partir del año 2000, alrededor de dos terceras partes de la inversión total se financió a través de fuentes alternativas, entre las que destacan: créditos de proveedores y clientes, reinversión de utilidades y préstamos de la oficina matriz. En tal sentido que la investigación es de dar a conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el país, así como las alternativas que ofrecen las Instituciones Bancarias y las Organizaciones Auxiliares de Crédito del Sistema Financiero Mexicano (SFM) a las pequeñas y medianas empresas (Pymes); como en el Perú existen diferentes entidades financieras y el Estado da apoyo a las Mype.

Beltrán (2008). En la tesis titulada *Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia*. Universidad técnica de Oruro facultad de ciencias económicas, financieras y administrativas carrera de ingeniería comercial. Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia. Universidad técnica de

Oruro facultad de ciencias económicas, financieras y administrativas carrera de ingeniería comercial. En su investigación se obtiene los principios del nuevo milenio se ve a las Mype no sólo como un medio de subsistencia para los pobres, sino como un negocio, las Mype adicionalmente generan el 25% del Producto Interno Bruto (PIB), solo en lo que se refiere a las Mype formales, es por esta simple razón que el crecimiento de las mismas constituye un instrumento fundamental en la reactivación de la economía y la reconversión productiva de Bolivia. Las Mype enfrentan muchos problemas que les impide su crecimiento, es por esa razón que se vio por conveniente tratar de identificar los determinantes que inciden para que las Mype tengan un crecimiento sostenible en los próximos años, para que Bolivia pueda prestar más atención y tratar de plantear políticas, enfocadas especialmente a esos determinantes para obtener en un largo plazo resultados positivos. Bolivia con otros países subdesarrollados de América Latina tiene dificultades el crecimiento de las Mype, pero con un financiamiento directo del gobierno, las Mype puede mejorar su estado actual.

González (2008). En la tesis Variedad estratégica y rentabilidad empresarial. Universidad de Oviedo. Sostiene que constata un doble efecto sobre la rentabilidad, de manera que las industrias con menos y con más variedad estratégica son las más rentables, mientras que las que tienen un nivel de variedad intermedio son las menos rentables. Así mismo, se constata que el grupo estratégico al que pertenece la empresa dentro de la industria condiciona hasta un 15% de su rentabilidad potencial. El análisis utiliza los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales. Como conclusión se destaca la importancia que debe darse desde la dirección estratégica de la empresa a la cuestión de la variedad y a la propia gestión de dicha variedad dentro

de las industrias. El crecimiento de las Pymes Españolas se debe a un conjunto de estrategias de mejora que maneja las empresas tales como la dirección estratégica la variedad en la propia gestión por lo que obtienen un doble efecto sobre la rentabilidad.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento:**

Geho y Frakes, (2013) señalan que aun cuando ya termino la recesión mundial en el año 2009, en la actualidad las Mype, siguen en una gran lucha por acceder a los capitales y financiar sus operaciones y crecimiento. Incluso cuando el crédito está disponible para pequeños negocios calificados muchos evitan la búsqueda de financiamiento por la adversidad que sienten hacia el sector financiero, limitando de este modo su crecimiento.

Desde el punto de vista teórico, el actuar de las empresas en materia de financiamiento ha dado diversas interpretaciones que a la vez se muestran contradictorios. Durante muchísimo tiempo, el procedimiento consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis de los argumentos de Modigliani y Miller (1958); en donde son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, luego gran cantidad de autores dan a conocer teóricamente lo contrario. La primera justificación muestra por las teorías tradicionales a comienzos de los años 60, las cuales confirman la existencia de una estructura optima de capital las cuales afirman la existencia de un sistema óptimo de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y los peligros de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al manifestar la existencia de un equilibrio entre los

costos y las ventajas de endeudamiento. La segunda aclaración esta argumentada por la corriente contractual, en donde la teoría de los costos de agencia propone medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos; estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma como: el directivo, el accionariado y el acreedor. Jensen y Meckling (1976). Reconocen dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, relativo entre los dirigentes y los accionistas, y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estos pareceres de intereses son el pilar de cierta ineficiencias en materia de gestión tales como la deficiencia de asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos. Paralelamente al estudio de la agencia se desarrolló el principio sobre la asimetría de información. Las mejoras de la teoría de la asimetría en el entorno del financiamiento de las firmas presentan una tercera opción la cual complementa diferente a las dos teorías anteriores: donde menciona, que los recursos del financiamiento son jerárquicos. Dentro de las circunstancias de la asimetría de la información en donde los dirigentes acatan y respetan el mandato de los accionistas, la óptima opción es el autofinanciamiento; con la cual la empresa no podrá ser beneficiada de esta opción para garantizar su crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital; es así como se muestra la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT), realizada por Myers y Majluf (1984). Que tiene gran similitud a las teorías tradicionales, que son muy innovadoras y la más próxima a la realidad la que fue realizada por Myers y Majluf (1984). ¿Pero en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden solucionar y responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. (Sarmiento, 2008).

### **2.2.1.2 La teoría tradicional de la estructura financiera**

Esta teoría hace mención y manifiesta la existencia de una determinada coordinación entre los recursos propios y la de terceros que define la estructura financiera óptima (EFO). La teoría en mención la podemos considerar intermedia entre la posición RE y RN. Durand. (1952), publicó el trabajo que realizó en donde hace mención y defiende la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones presentadas en el mercado. La teoría tradicional no tiene un soporte teórico riguroso, pero ha sido defendido por empresarios y financieros, sin obviar que la EFO está condicionado a varios factores, como son: la magnitud de la empresa, el sector de la actividad económica, la política financiera de la empresa, el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. (Alarcón, 2009).

### **2.2.1.3 La teoría del Trade – Off. Beneficios impositivos versus Costos de Quiebra**

Esta teoría nos menciona, que la distribución financiera óptima de las empresas está dada por la acción que ejerce recíprocamente las fuerzas competitivas que se posicionan sobre las determinaciones de financiamiento. Estas fuerzas son atributos impuestos del financiamiento con la deuda y los costos de quiebra. Por otro lado, como los intereses que ya han sido abonados por la deuda que se contrajo, son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, el arreglo óptimo sería pactar el máximo posible de la deuda; sin embargo, se presenta por otro lado que cuanto más obligaciones obtiene la empresa, se incrementara la eventualidad de afrontar problemas financieros, con consecuencias de hasta presentar una posible quiebra; también a medida que se incrementan las obligaciones se ven incrementados los costos de quiebra y con consecuencias en que los beneficios fiscales estén enfrentados y posiblemente presente de forma negativa

de los costos de quiebra. Con esto y al verse el incremento de la posibilidad de obtener resultados negativos se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento. (Sshnetler, 2010).

### **2.2.2 Teorías de la Rentabilidad**

Según Ferruz (2008), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera; es por ello que nos presenta a continuación dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, en donde hace mención que el inversionista diferenciara lo invertido entre las diversas alternativas existentes y estas ofrezcan el máximo valor del rendimiento actualizado.

Para establecer esta nueva línea de trabajo, se basa en la ley de los grandes números en la cual hace mención que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipoteca con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que evidentemente sería la óptima para el decisorio financiero racional.

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

#### **2.2.2.2 Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**

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

simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe considero que el modelo de su maestro implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer la forma adecuada de todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos; para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico únicamente. Con el que fue denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas solo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal.

## **2.3 Marco Teórico Conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

Financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

Para las Pymes, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darles mantenimiento a las máquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito. (Perdomo, 2008).

#### **2.3.1.1 Objetivo del financiamiento**

Perdomo (2008). Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento:



- **Previsión de la negociación:** Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- **Negociación:** Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento.

Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

- **Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:**
  - La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.
  - también deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
  - Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

### **2.3.1.2 Tipos de financiamiento**

#### **2.3.1.2.1. Financiamiento a corto plazo.**

Este tipo de financiamiento se presenta y está conformada por:

- **Crédito Comercial:** el empleo que se realiza a las obligaciones de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado como son, los impuestos a ser cancelados,

las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Crédito Bancario:** es otro tipo de financiamiento que se da a corto plazo y que las empresas adquieren por medio de las entidades bancarias con la establecen relaciones funcionales.
- **Línea de Crédito:** la cual se presenta como dinero disponible en la entidad bancaria, por un periodo convenido de ambas partes.
- **Papeles Comerciales:** este tipo de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés que adquieren las entidades bancarias, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales, las cuales tienden a invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:** este tipo de financiamiento consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas o a un comprador de cuentas por cobrar, llegando a un acuerdo negociado previamente, con el fin de conseguir financiamiento y sean invertidos respectivamente.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** en este tipo de financiamiento, son utilizados los inventarios de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene todo el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa no cumpla con sus obligaciones.

**2.3.1.2.2. El Financiamiento a Largo plazo:** este tipo de financiamiento está

conformado por:

- **Hipoteca:** se da cuando una propiedad del deudor pasa a manos del acreedor a fin de dar garantía el pago del préstamo.

- **Acciones:** es la participación patrimonial o capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma pactada y especificada en una fecha determinada.
- **Arrendamiento Financiero:** es un tipo de contrato en la cual se negocia entre el propietario de los bienes del (acreedor) y la empresa (arrendatario), la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. (Molina, 2010).

#### 2.3.1.3 Clasificación de las finanzas.

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio Vargas (2009).

### 2.3.2 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 utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades (Rojas, 2009).

#### 2.3.2.1 Tipos Rentabilidad

Según Sánchez. (2010), existen dos tipos de rentabilidad las cuales menciona a continuación:

- **La Rentabilidad Económica:** está referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultados y conceptos de inversión relacionados entre sí; sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos de forma genérica suele considerarse como concepto de inversión el activo total a su medio.

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

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

➤ **La Rentabilidad Financiera**

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

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

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

### **2.3.2.2 Importancia de la Rentabilidad**

La importancia de la rentabilidad es de suma importancia para el crecimiento y desarrollo de las entidades. Como ya es conocido las empresas buscan o tienden a obtener una rentabilidad adecuada con la cual permita financiar sus actividades en un tiempo determinado ya sea a corto, mediano o largo plazo y de esta manera obtenga

mejores resultados. La rentabilidad se verá amenazada por las decisiones que se tomen, y esta a su vez dependerá de las diversas opciones a tener en cuenta. Una persona se ve inmersa, cuando toma la opción de asumir mayores riesgos cuando solo si este podrá lograr obtener aún más rentabilidad; por eso es de vital importancia que las políticas económicas tomadas por un determinado país potencie sectores en la cual sean más rentables, es decir que generan rentas y esto no significa que solo se mire la rentabilidad. (Benavides, 2012).

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

De acuerdo con Mora y Schupnik, existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla. Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado.
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto o servicio.
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.
- Integración vertical.
- Costos operativos.
- Esfuerzo sobre dichos factores.

La práctica empresarial, sobre todos en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen otros factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar:

- Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones.
- Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios.

- Certificarse; por ejemplo: ISO 9,000 e ISO 14,000.
- Durabilidad del producto.
- Servicio post-venta.
- Liderazgo.
- Políticas de estímulo; por ejemplo, para investigación en productos, servicios y sistemas; y ahorro.
- Fomento del capital humano.
- Tecnología de vanguardia. Vela (2009).

#### **2.3.2.4 La rentabilidad en el análisis contable**

La trascendencia del análisis de la rentabilidad viene dada, aun iniciando de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, enfocados principalmente para unos, en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso al servicio a la colectividad, en todo el estudio empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así la raíz del análisis económico financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad – riesgo, que se presenta desde triple funcionalidad:

- Análisis de rentabilidad
- Análisis de la solvencia de la empresa, comprendida como la capacidad que la empresa tiene para satisfacer y cumplir con sus obligaciones financieras a consecuencia del endeudamiento a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa, con la finalidad de corroborar su adecuación y mantener un desarrollo estable de la misma.

- Es decir, los límites económicos de la actividad empresarial son la rentabilidad y seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, por lo que la rentabilidad en cierto modo, es la retribución al riesgo y consecuentemente, la inversión más segura no suele estar de acuerdo con la más rentable; sin embargo, es necesario tener en cuenta por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado con la rentabilidad, en el sentido en que la rentabilidad es un elemento fundamental de la solvencia, pues la obtención de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. Sánchez (2010).

#### **2.3.2.5 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial**

Las diferentes formas de entender las ideas de resultado e inversión fijaría un indicador de rentabilidad; los estudios realizados sobre la rentabilidad en la empresa lo realizaremos en dos niveles, y esta a su vez estén en función al tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere necesario:

- En un primer nivel de análisis reconocer como rentabilidad económica o del activo, en el que se haga mención y relacione un concepto de resultado conocido como previsto antes de intereses, con el total de los capitales económicos logrados en su obtención, sin tener en cuenta el financiamiento u origen de los mismos, por lo que representa una perspectiva económica y el rendimiento de la Mype versión de la empresa.
- En segundo nivel, se muestra que la rentabilidad financiera en el que se enfrenta una idea de resultado conocido como previsto, después de intereses, con fondos propios de la empresa y que esta representa el rendimiento que corresponde. El vínculo entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida y conocida como el apalancamiento financiero, que bajo la suposición de una estructura financiera en la



que existen capitales ajenos o de terceros, obrara en el cual se verá incrementada la rentabilidad financiera con respecto a la económico, claro que, siempre que esta sea superior al coste medio de la deuda y como reductor en caso contrario.

Al final, para Sosa, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, manifestada por las utilidades obtenidas de las ventas que se realizaron y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidades la inclinación a las utilidades. Estas utilidades a su vez, son en definitiva de una administración experta, una planeación inteligente, presenta una reducción integral de costos y gastos y en general de un cumplimiento riguroso de cualquier medida a obtener utilidades. La rentabilidad guarda relación entre dos números: en primer lugar, están las utilidades y en segundo lugar encontramos a los activos, ya que es una medida que indica la capacidad que presenta una entidad para que esta logre y genere utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se verá incrementada cuando sea mayor el numerador y disminuya el denominador.

Una empresa va a lograr una excelente rentabilidad cuando haya realizado buenas inversiones, y estas por consiguiente generen utilidades. La rentabilidad es una acción que se ve relacionada con los rendimientos de la empresa o entidad con las ventas, los activos o el capital. Esta acción permite evaluar las utilidades con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los propietarios; la importancia de esta acción radica para que una empresa sobresalga, es necesaria producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está estrechamente relacionada con el riesgo, si una empresa desea incrementar su rentabilidad debe también incrementar el riesgo y por el contrario si se desea disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficacia y eficiencia general de la gerencia,

demonstrando a través de las utilidades obtenidas de sus ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa. (Sosa, 2007).

### **2.3.2.6 Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace esta mención a la sigla Mype, se está refiriéndose a las Micro y Pequeñas empresas.

### **Características de las Mype**

Las Mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.
- Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (Pittaluga, 2008).

### **III. Hipótesis**

Está relacionada directamente con la problemática de la investigación que se tiene; una hipótesis surge de los objetivos y problemas de investigación. Es importante señalar, que por lo general, la formulación de hipótesis es pertinente en investigaciones de nivel explicativo, donde se pretende establecer relaciones causales entre variables. En las investigaciones de nivel exploratorio y en algunas de carácter descriptivo comúnmente no se plantean hipótesis de explícita, es decir, se trabaja con objetivos.

En este sentido, los estudios descriptivos cuyo objetivo esencial es el recojo de información no requieren de hipótesis, mientras que los estudios analíticos cuyo objetivo es la investigación de relaciones causales precisan de hipótesis que permitan establecer la base para las pruebas de significación estadística. Canela (2005).

#### **IV. Metodología**

##### **4.1 Tipo y nivel de la investigación**

###### **4.1.1 Tipo de la investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, debido a que nos permitió analizar los resultados obtenidos de distintas fuentes de una manera estructurada, para lograr la mayor objetividad en el estudio realizado.

###### **4.1.2 Nivel de la investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

##### **4.2 Diseño de la investigación**

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

M  $\Longrightarrow$  O

Dónde:

M = muestra conformada por la Mype encuestadas

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

#### **4.2.1. No experimental**

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **4.2.2. Descriptivo**

El tipo de investigación fue descriptivo porque se sometió a un análisis en el que se mide y se evalúa diversos aspectos componentes tales como cuerpos legales y normativas vigentes del problema a investigar. El tipo de investigación fue explicativa porque se explicó como ocurre en un fenómeno y en qué condiciones se dio. Dado que la naturaleza de la investigación es explicativa, surge la necesidad de plantear una investigación correlacional que consiste “en evaluar el grado de relación entre dos variables”. Hernández (2006).

### **4.3. Población y muestra**

#### **4.3.1. Población**

Se entiende población a la totalidad de fenómenos a estudiar, en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de investigación.

La población estuvo constituida. Por 09 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio – rubro constructoras – Huaraz 2018.

#### **4.3.2. Muestra**

Muestra es un conjunto de unidades, una porción del total, que nos representa la conducta del universo en su conjunto. Una muestra en un sentido amplio, diremos

que es una parte del todo que llamamos universo y que nos será de gran utilidad para representarlo.

La investigación se realizó tomando una muestra de 09 Mype que representa al 100% de la población.

#### 4.4. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir capital para llevar a cabo sus operaciones y de esa forma mejorar la situación de la empresa. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. (Briceño, 2009)	Características del Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propio</li> <li>- Por terceros</li> <li>- No responde</li> </ul>	-¿Cómo financia su actividad?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- No bancaria</li> <li>- No bancaria</li> <li>- Prestamista</li> </ul>	-¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- No bancaria</li> <li>- No bancaria</li> <li>- Prestamista</li> </ul>	-¿Qué entidades le otorga mayores facilidades para obtener financiamiento?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Largo plazo</li> <li>- Corto plazo</li> </ul>	-¿Qué tipo de crédito le ha sido otorgado?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> </ul>	-¿Les otorgaron el monto solicitado?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital de trabajo</li> <li>- Mejoramiento del local.</li> <li>- Inversión en activos</li> <li>- programas de capacitación</li> <li>- Otros</li> </ul>	¿En que fue invertido el crédito financiero obtenido?

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<b>RENTABILIDAD</b>	Es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir obtener ganancias que perdidas en un campo determinado.	Características de la Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> </ul>	-¿Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> </ul>	-¿Creé que la capacitación mejorará la rentabilidad empresarial?
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> </ul>	-¿Creé que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

## **4.5. Técnicas e instrumentos**

### **4.5.1. Técnicas**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de recolección de datos la cual fue la encuesta.

La encuesta consiste en recopilar información sobre una parte de la población denominada muestra, como por ejemplo: opiniones, sugerencias, datos generales o respuestas que se brinden a preguntas formuladas sobre los diversos indicadores que se pretendan investigar a través de la encuesta.

La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas. GRASSO.

### **4.5.2. Instrumentos**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario válido estructurado de 13 preguntas.

## **4.6. Plan de análisis**

La encuesta está preparada por el investigador, para la recolectar los datos pertinentes con rigurosidad y confiabilidad, de modo que los datos obtenidos sean representativos en la población estudiada, extrayendo los resultados siguiendo procedimientos matemáticos y estadísticos.

## **4.7. Cuestionario**

El cuestionario es un instrumento diseñado para conocer la opinión de los usuarios de diferentes aspectos en forma directa y simple mediante un análisis de tipo cuantitativo para poder determinar las conclusiones que se correspondan con los datos recogidos.



#### 4.8. Matriz de consistencia

**Título: Características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018.**

ENUNACIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018?</p>	<p><b>A. OBJETIVO GENEALES.</b>            * ¿Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras - Huaraz, 2018?</p> <p><b>B. OBJETIVOS ESPECIFICOS.</b>            * Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018.            *Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018.</p>	<p>No corresponde</p>	<p><b>Tipo y nivel de la investigación</b>            El estudio fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo-correlacionar.</p> <p><b>Diseño de la investigación</b>            M = Muestra.            O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Población y muestra</li> <li>• Definición y operacionalización de las variables.</li> <li>• Técnicas e instrumentos.</li> <li>• Procedimiento de recolección de datos.</li> <li>• Plan de Análisis.</li> </ul>

#### 4.9. Principios Éticos

- **Protección a las personas.**- La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.
- **Beneficencia y no maleficencia.**- Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia.**- El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación
- **Integridad científica.**- La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta

especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

- **Consentimiento informado y expreso.**-En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. Resultados y Análisis de Resultados

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1. Principales características de las Mype

*Tabla 1*

*Distribución de la muestra, según el tiempo dedicado en el rubro*

<b>TIEMPO DEDICADO EN EL RUBRO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2 años	6	18
3 a 5 años	7	21
6 a 9 años	11	32
10 a más años	10	29
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

*Tabla 2*

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores permanentes*

<b>NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2	16	47
3 a 5	11	32
6 a más	7	21
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

*Tabla 3*

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores eventuales.*

<b>NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2	9	27
3 a 5	14	41
6 a más	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 4***Distribución de la muestra, según el motivo de la conformación de la Mype*

<b>CONFORMACIÓN DE LA MYPE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Obtenga ganancias	29	85
Subsistencia	5	15
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype***5.1.2. Financiamiento de las Mype****Tabla 5***Distribución de la muestra, según el financiamiento para su actividad productiva*

<b>FINANCIAMIENTO PARA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Financiamiento propio	14	41
Financiamiento de terceros	18	53
No responde	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.***Tabla 6***Distribución de la muestra, según la entidad a la que recurre para obtener financiamiento*

<b>ENTIDAD PARA SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entidad bancaria	14	41
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype***Tabla 7***Distribución de la muestra, según tuvo mayores facilidades para obtener financiamiento*

<b>FACILIDADES PARA SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entidad bancaria	8	23
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	8	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 8***Distribución de la muestra, según el crédito otorgado*

<b>CREDITO OTORGADO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Largo plazo	25	74
Corto plazo	9	26
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype***Tabla 9***Distribución de la muestra, según le otorgaron el monto solicitado*

<b>MONTO SOLICITADO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype***Tabla 10***Distribución de la muestra, según la inversión de su financiamiento*

<b>INVERSIÓN DE SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital de trabajo	5	15
Mejoramiento del local	12	35
Inversión en activos	8	23
Programas de capacitación	4	12
Otros	5	15
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype*

### 5.1.3 Rentabilidad de la Mype

**Tabla 11***Distribución de la muestra, según si el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa*

<b>EL FINANCIAMIENTO MEJORO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	28	76
No	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de la Mype.*

**Tabla 12**

*Distribución de la muestra, según si la capacitación mejora la rentabilidad empresarial*

<b>LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 13**

*Distribución de la muestra, según si la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años*

<b>LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	26	76
No	8	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype*

## **5.2. Análisis de los Resultados**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 01, se observa que el 32% es representado por la mayoría de encuestados que tienen de 6 a 9 años en el negocio, el 18% se mantienen de 0 a 2 años en el rubro en mención y el 29% tienen trabajando en el rubro 10 años a más y el 21 % se mantienen de 3 a 5 años en el rubro. Los resultados descritos no guardan concordancia por lo dicho con el estudio de **Acosta (2017)**. Donde menciona que los representantes de la Mype en estudio, el 100% se dedican por más de 5 años en ese rubro.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 02, se observa que el 41% de la Mype tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, el 27% tienen de 0 a 2 eventuales y el 32% tienen de 6 a más trabajadores eventuales. Estos resultados no guardan relación alguna con los resultados de **Osorio (2017)** donde nos da a conocer los siguientes

resultados, que de 0 a 10 trabajadores eventuales representando el 71% y entre 0 a 4 son trabajadores eventuales que representa el 29%.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 03, el 41% tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, el 27 % tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 32 % tienen de 6 a más trabajadores eventuales. Estos resultados no concuerdan con los resultados obtenidos por **Osorio (2017)**, donde nos da a conocer los siguientes datos de 0 a 10 trabajadores eventuales son el 71% y de 0 a 4 que representa el 29% son permanentes.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 04, el 85% formo su Mype para obtener ganancias y el 15% la formo para obtener para subsistir. Estos resultados no guardan relación con los resultados obtenidos por **Osorio (2017)** en su investigación ya que son muy distintos a nuestros datos recolectados, en sus tablas se observa que el 7% su fin primordial es la de obtener ganancias y el 93% para subsistir.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 05, el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, el 6% no responde la manera de como financió su negocio y el 41% financió su negocio con recursos propios. Estos resultados obtenidos no guardan relación con el estudio de **Acosta (2017)** donde indica que el tipo de financiamiento que utilizaron los representantes legales de la Mype el 80% desarrolla sus actividades con financiamiento propio y el 20% con financiamiento de terceros.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 06, el 53% acudieron a una entidad no bancaria para obtener financiamiento, el 6% obtuvo financiamiento de un prestamista y el 41% obtuvo financiamiento de la entidad bancaria. Estos resultados no guardan relación con la de **Flores (2017)** en su estudio del 100% de los encuestados, el 56% manifiestan haber obtenido el crédito de las instituciones bancarias y que el 44% manifiestan haber obtenido el crédito de instituciones no bancarias.



De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 07, el 53% la entidad no bancaria les ofrece mayores facilidades, el 23 % las entidades bancarias le otorgan más facilidades y el 24% los prestamistas le otorgan facilidades. Estos resultados guardan relación con el informe de **Baltodano (2017)**. El cual nos indica en su estudio bibliográfico documental que los créditos que reciben las Mype provienen de instituciones no bancarias debido a que estas les ofrecen mayores facilidades y que las instituciones bancarias no porque exigen mayores garantías.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 08, el 74% manifiestan que el crédito obtenido fue a largo plazo y el 26% a corto plazo. Dichos resultados no guardan relación con el informe de **Razuri (2017)**. Donde nos indica en su estudio que el 58% solicitaron crédito a corto plazo, el 24% solicitaron a largo plazo y el 18% no aplica.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 09, el 68% manifestó que le otorgaron el monto solicitado y el 32% no le otorgaron el monto solicitado. Estos resultados son similares al estudio realizado por **Gallozo (2017)**. En sus resultados nos muestra que el 74% manifiestan que si se les otorgo dicho crédito y al 26% no se les otorgo el crédito que solicitaron. En conclusión la gran mayoría de microempresas obtienen sus créditos solicitados.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 10, el 35% invirtió su financiamiento del local, el 12% lo destino a capacitación, el 23% invirtió en sus activos fijos, el 15% lo invirtió para su capital de trabajo y el 15% invirtió en otras actividades. En los resultados obtenidos por **Osorio (2017)** nos demuestra una gran similitud con nuestros resultados obtenidos dando a conocer los siguientes datos: que el 34% de la Mype encuestadas decidió invertir en la mejora y la ampliación de su local, el 25% lo invirtió en sus activos fijos, el otro 17% en capital de trabajo, el 8% de los encuestados

invirtió en capacitación, mientras que el 8% de los encuestados no precisa y el 85 lo invirtió en otros.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 11, el 76% de los encuestados mencionó que el financiamiento obtenido fue de gran ayuda la cual mejoró su rentabilidad de su empresa y el 24% mencionó que no mejoró la rentabilidad. Estos resultados guardan concordancia con los resultados de **Gallozo, (2017)** donde nos puede mostrar que el 53% mejoró la rentabilidad de la empresa, el 31% de los encuestados menciona que no mejoró la rentabilidad de su empresa y que el 16% de los encuestados no opina.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 12, el 68% opina que la capacitación si mejorara la rentabilidad de la empresa y el otro 32% mencionan que no será posible la mejora. Estos resultados concuerdan con **Mejía (2014)**. Donde menciona en su investigación obtuvo como resultado el 100% de los propietarios que la capacitación mejoró su rentabilidad.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 13, el 76% que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años y el 24% manifiestan que no mejoró la rentabilidad. Estos resultados guardan concordancia con **Mejia (2014)**. Obtuvo como resultado el 100% de los representantes legales de la Mype manifestaron mejoras en su rentabilidad en los dos últimos años.

## Conclusiones

### En general

- Quedan determinados el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018; siendo de prioridad trabajar con el financiamiento otorgado por las entidades no bancarias, ya que se muestran más accesibles para el logro del mismo y de esta manera realizar la pronta inversión que esta requiere. En cuanto a la rentabilidad, muestra la mejora que obtuvieron ya que con una pronta y adecuada inversión lograran la rentabilidad deseada y su crecimiento a futuro de las Mype.

### Referente al financiamiento

- Se han descrito las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018; los representantes de las Mype, manifiestan con un gran porcentaje del 53% financian su actividad con recursos de terceros (**tabla 5**); así mismo el 53% recurren a entidades no bancarias (**tabla 6**); el 53% de los representantes de las Mype, también afirmaron que las entidades no bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención del financiamiento (**tabla 7**); además el 74% de los representantes de las Mype, afirman que el financiamiento otorgado fue a largo plazo (**tabla 8**); como también el 68% que les otorgaron el monto solicitado. Con la cual se puede verificar que las Mype, muestran esa gran necesidad de adquirir el financiamiento de entidades no bancarias, porque los trámites son mucho más rápidos evitando la demora para la obtención del financiamiento y se logre la pronta inversión en los proyectos que se consideren próximos a llevarse a cabo.

### **En lo referente a la rentabilidad**

- Se han descrito las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras – Huaraz, 2018; se han determinado que el 76% de los representantes de las Mype, manifiestan que el financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad (**tabla11**); así mismo el 68% de los representantes legales de las Mype, manifiestan que es de suma importancia la capacitación adecuada para la mejora de la rentabilidad (**tabla 12**); como también el 76% de los representantes de las Mype, manifiesta que ha mejorado en los dos últimos años (tabla 13). El cual queda demostrado que la rentabilidad es adecuada para estas Mype, ya que se muestran mejoras en cuanto a su rentabilidad, la cual les permitirá el incremento de su capital y su posible expansión en el mercado regional y nacional.

## **Recomendaciones**

- Se recomienda para el financiamiento de la Mype, acudan también a las entidades bancarias en donde ofrezcan facilidades, bajos intereses y de esta manera el emprendedor microempresario realice de forma pertinente y exacta con sus obligaciones de pago de créditos y amplíen su capital de inversión y puedan competir con otras Mype.
- Es necesario que las Mype que se dedican a lo referido a la construcción, consideren también el análisis contable, con el único propósito de tener una mejora y satisfactoria rentabilidad ya que de esta forma se podrá tener un control adecuado sobre las utilidades que se adquieran.
- Como recomendación final a las entidades estatales, muestren mayor interés a estos emprendedores dándoles mayores oportunidades de trabajo con el objetivo de impulsar la competitividad y productividad frente a las grandes empresas existentes; mediante el cual ellos obtengan rentabilidades acordes a los parámetros establecidos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar. (2013).** En su tesis titulada *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009 – 2010.*
- Alarcón, A (2009).** *Teoría sobre la estructura financiera.* [Acceso 2014 Oct. 05]  
Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Bebczuk. (2010).** Realizó un estudio sobre *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.*
- Beltrán (2008).** En la tesis titulada *Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia.* Disponible desde: <http://tesis.dpicuto.edu.bo/facultad-de-ciencias-economicas-financieras-y-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-bolivia.html>.
- Benavides, P. (2012).** *La Importancia de la Rentabilidad.* [Acceso 2014 Oct. 05]  
Disponible desde: <http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>.
- Choque, A. (2009).** *Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios compartidos enfocada a MYPE.* [Acceso 2014 Oct. 05] Disponible desde: de las MYPES abarrotos&isid=upc. 2009. choque\_ba-principal&idcorreo
- Echavarría, S. (2009).** *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES).* Tesis de Maestría. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT).
- Ferruz, L. (2008).** *La rentabilidad y el riesgo.* España. [Acceso 2014 Oct. 05]  
Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- González, E. (2008).** *Variación estratégica y rentabilidad empresarial.* Tesis de titulación. España: Universidad de Oviedo. [Acceso 2014 Oct. 05]. Disponible desde: <http://www.tdx.cat/handle/10803/11087>.

- Gonzales, (2014).** En su estudio titulado “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.
- Guerrero, (2013).** En su presente trabajo de investigación titulada. El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011.
- Ibarra, (2016).** En su presente trabajo de investigación de tesis, titulada. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015.
- Jara, (2013).** En su investigación titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote. Periodo 2010 – 2011.
- López. (2014).** En su trabajo de investigación titulado “el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013.
- López. (2009).** en su tesis sobre Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador. Tesis de Titulación. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Marín, S. & Martínez, F. (2011).** *La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME México.* Tesis de Titulación. México: Universidad de Guadalajara. [Acceso 2014 Oct. 05]. Disponible desde: <http://www.contaduriyadministracionunam.mx>
- Matos. (2014).** En su presente trabajo de investigación titulado: “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Equipos y Suministros Informáticos del Cercado de Lima, Provincia de Lima – Periodo 2013 – 2014”
- Molina, V. (2010).** *Cómo sanear las finanzas de las empresas.* México, D.F: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. p 80 - 81.
- Osorio. (2013).** En su investigación titulada la “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de Independencia – Huaraz, periodo 2009 – 2010”
- Peláez. (2014).** En su presente trabajo de investigación titulada, “Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Mype del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013”

- Renjifo. (2011).** En su investigación sobre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. Tesis de titulación. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Rojas, L. (2009).** *Microcrédito contra la exclusión social: experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina.* Costa Rica: FLACSO.
- Sosa, C. (2007).** El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPE. [Acceso 2014 Oct. 05] Disponible desde: [http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/05/06/segmentacion\\_psicografica\\_pequeña\\_y\\_microempresa.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/05/06/segmentacion_psicografica_pequeña_y_microempresa.pdf).
- Sánchez, B. (2010).** *Análisis de Rentabilidad de la empresa.* [Acceso 2014 Oct. 05]. Disponible desde: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Tantas. (2010).** En su tesis acerca de la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009.
- Típula. (2014).** En su presente trabajo de investigación titulada, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial, rubro estructura metalmecánica de la urbanización san José del distrito de Juliaca periodo 2012 - 2013.
- Trujillo. (2010).** En su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa.
- Vargas, C. (2009).** Modelos de negocio para mejorar rentabilidad, san José Costa Rica. [Acceso 2014 Oct. 05]. Disponible: [http://www. Monografía. COM/trabajos 12/retiro; HTML](http://www.COM/trabajos%2012/retiro;HTML).
- Vela, L. (2009).** Caracterización del micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú desempeño de las micro finanzas. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.



**Zevallos, R. & Leiva, A. (2011).** Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo. Tesis de titulación. Huancayo: Universidad Continental.

## **ANEXOS**

## **Anexo: Cuestionario**

### **CUESTIONARIO ESTRUCTURADO**

#### **UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**



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

#### **ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Mypes para elaborar el trabajo de investigación denominado **“Principales características del Financiamiento y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro constructoras de Huaraz, 2018”**

#### **I.PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE**

- 1** ¿Cuántos años se encuentra su empresa en el sector y rubro?
  - a) 0 a 2 años
  - b) 3 a 5 años
  - c) 6 a 9 años
  - d) 10 a más años
- 2** Número de trabajadores permanentes.
  - a) 0 a 2 años
  - b) 3 a 5 años
  - c) 6 a más años
- 3** Número de trabajadores eventuales.
  - a) 0 a 2 años
  - b) 3 a 5 años
  - c) 6 a más años
- 4** ¿Para qué se conformó su Mype?
  - a) Obtener ganancias
  - b) Subsistencia
  - c) No responde

#### **II.DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE**

- 5** ¿Cómo financia su actividad productiva?
  - a) Financiamiento propio
  - b) Financiamiento de terceros
  - c) No responde

6. ¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento?
  - a) Entidad bancaria.
  - b) Entidad no bancaria.
  - c) Prestamista
7. ¿Qué entidad le otorga mayores facilidades para obtener el financiamiento?
  - a) Entidad bancaria.
  - b) Entidad no bancaria.
  - c) Prestamista
8. ¿Qué tipo de crédito ha sido otorgado?
  - a) Largo plazo
  - b) Corto plazo
9. ¿Les otorgaron el monto solicitado?
  - a) Si
  - b) No
10. ¿En qué fue invertido el crédito financiero obtenido?
  - a) Capital de trabajo
  - b) Mejoramiento del local
  - c) Inversión en activos.
  - d) Programas de capacitación.
  - e) Otros

### **III.DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE**

- 11.¿Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa?
  - a) Si
  - b) No
- 12.¿Creé que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?
  - a) Si
  - b) No
- 13.¿Creé que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?
  - a) Si
  - b) No

## Tablas

### 5.1.1. Principales características de las Mype

*Tabla 1*

*Distribución de la muestra, según el tiempo dedicado en el rubro*

<b>TIEMPO DEDICADO EN EL RUBRO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2 años	6	18
3 a 5 años	7	21
6 a 9 años	11	32
10 a más años	10	29
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

*Tabla 2*

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores permanentes*

<b>NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2	16	47
3 a 5	11	32
6 a más	7	21
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

*Tabla 3*

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores eventuales.*

<b>NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 a 2	9	27
3 a 5	14	41
6 a más	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 4***Distribución de la muestra, según el motivo de la conformación de la Mype*

<b>CONFORMACIÓN DE LA MYPE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Obtenga ganancias	29	85
Subsistencia	5	15
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype***5.1.2. Financiamiento de las Mype****Tabla 5***Distribución de la muestra, según el financiamiento para su actividad productiva*

<b>FINANCIAMIENTO PARA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Financiamiento propio	14	41
Financiamiento de terceros	18	53
No responde	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.***Tabla 6***Distribución de la muestra, según la entidad a la que recurre para obtener financiamiento*

<b>ENTIDAD PARA SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entidad bancaria	14	41
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype***Tabla 7***Distribución de la muestra, según tuvo mayores facilidades para obtener financiamiento*

<b>FACILIDADES PARA SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entidad bancaria	8	23
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	8	24

<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>
--------------	-----------	--------------

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 8**

*Distribución de la muestra, según el crédito otorgado*

<b>CREDITO OTORGADO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Largo plazo	25	74
Corto plazo	9	26
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype*

**Tabla 9**

*Distribución de la muestra, según le otorgaron el monto solicitado*

<b>MONTO SOLICITADO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype*

**Tabla 10**

*Distribución de la muestra, según la inversión de su financiamiento*

<b>INVERSIÓN DE SU FINANCIAMIENTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital de trabajo	5	15
Mejoramiento del local	12	35
Inversión en activos	8	23
Programas de capacitación	4	12
Otros	5	15
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: Aplicada a los representantes de las Mype*

### 5.1.3 Rentabilidad de la Mype

**Tabla 11**

*Distribución de la muestra, según si el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa*

<b>EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	28	76
No	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de la Mype.*

**Tabla 12**

*Distribución de la muestra, según si la capacitación mejora la rentabilidad empresarial*

<b>LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype.*

**Tabla 13**

*Distribución de la muestra, según si la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años*

<b>LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	26	76
No	8	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

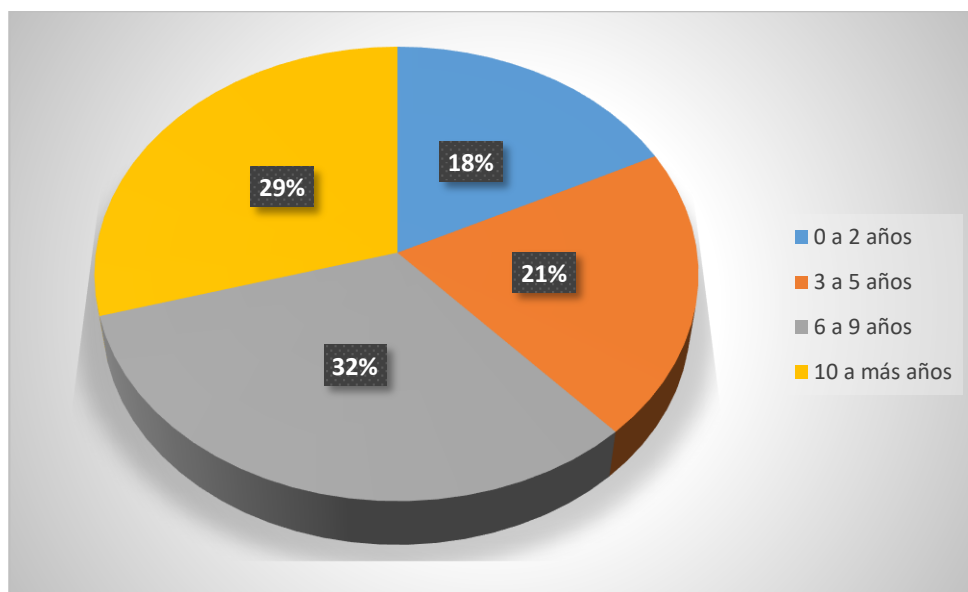
*Fuente: aplicada a los representantes de las Mype*



## Figuras

### Principales características de las Mype

**Figura 1: Años que se encuentra en el sector y rubro**

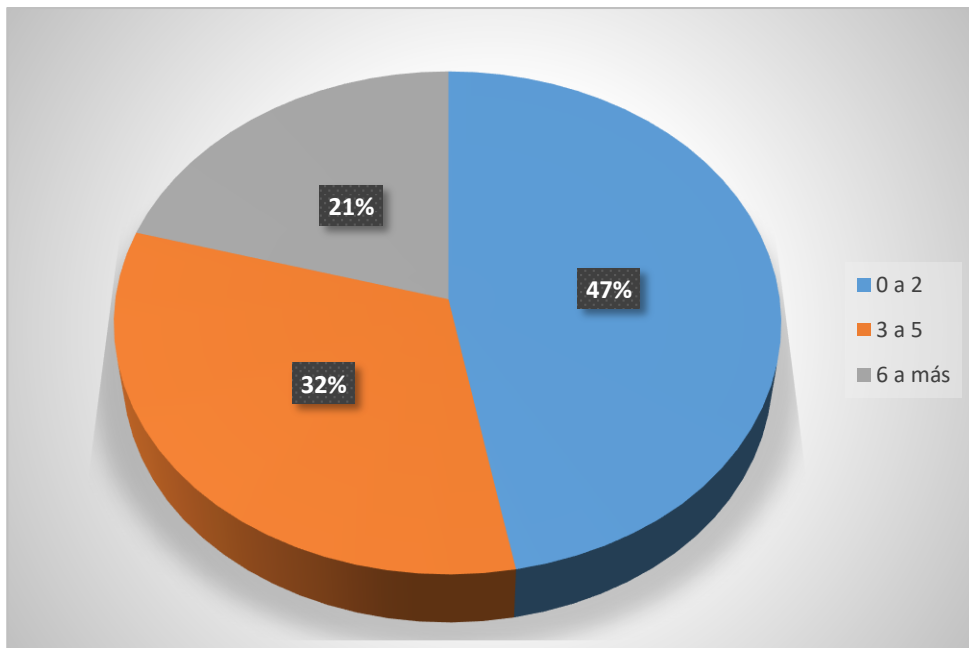


**Fuente: tabla 1**

#### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 09: el 32% es representado por la mayoría de encuestados que tienen de 6 a 9 años trabajando en el negocio, al contrario del 18% de los encuestados tienen de 0 a 2 años en el rubro, seguido del 29% tienen trabajando en el rubro 10 años a más y 21% tienen de 3 a 5 años en el negocio.

**Figura 2: Número de trabajadores permanentes**

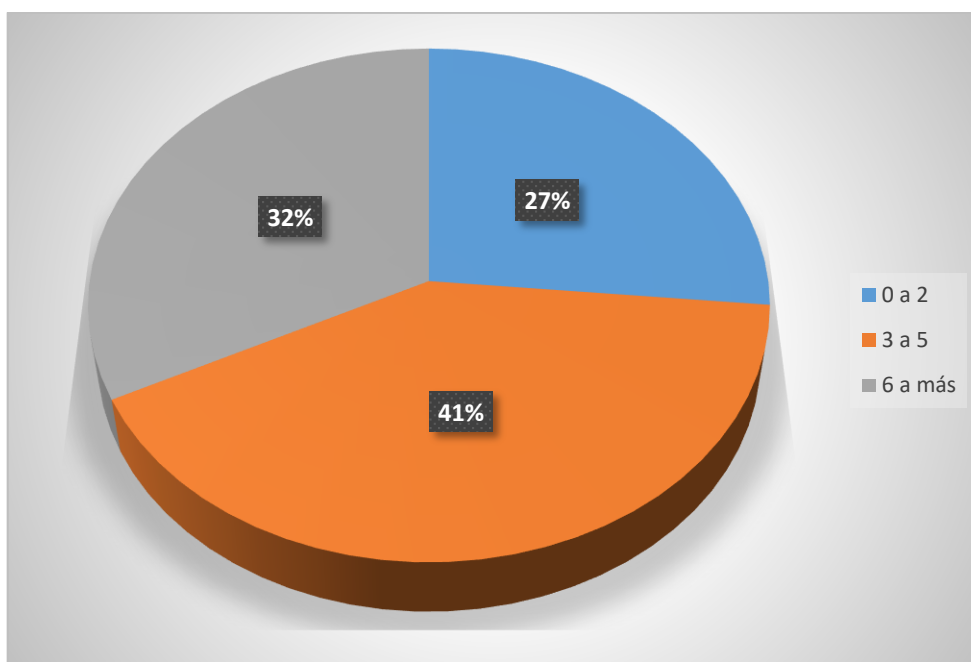


**Fuente: tabla 2**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 41% de los encuestados de las Mype tienen de 0 a 2 trabajadores permanentes, al contrario del 21 % de los propietarios de las empresas tienen de 6 a más trabajadores y el 32% de los representantes legales tienen de 3 a 5 trabajadores.

**Figura 3: Número de trabajadores eventuales**

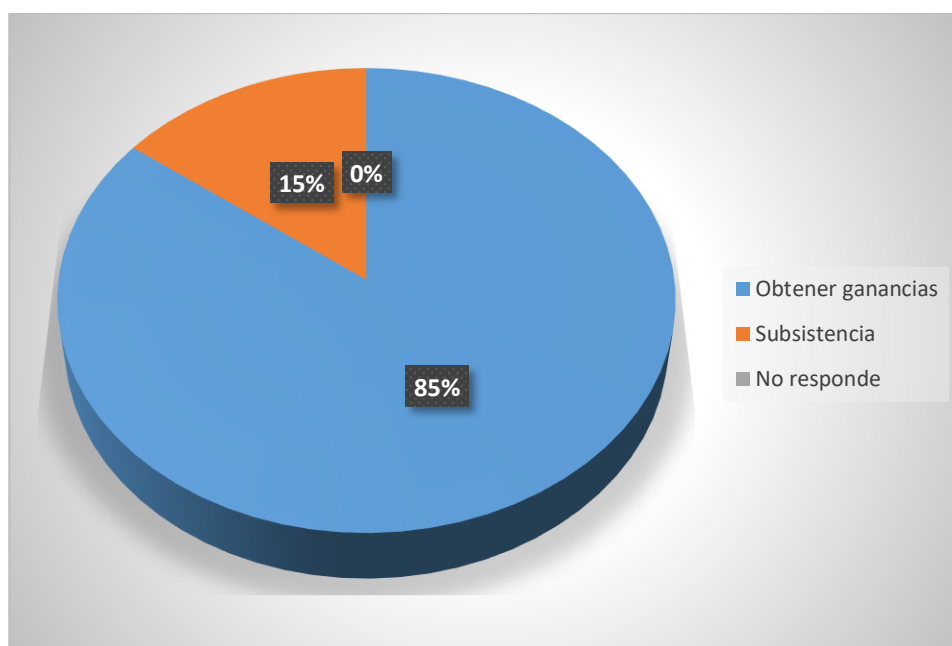


**Fuente: tabla 3**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 41% de las Mype tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, al contrario del 27% tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 32% tienen de 6 a más trabajadores eventuales.

**Figura 4: Formación de la MYPE**



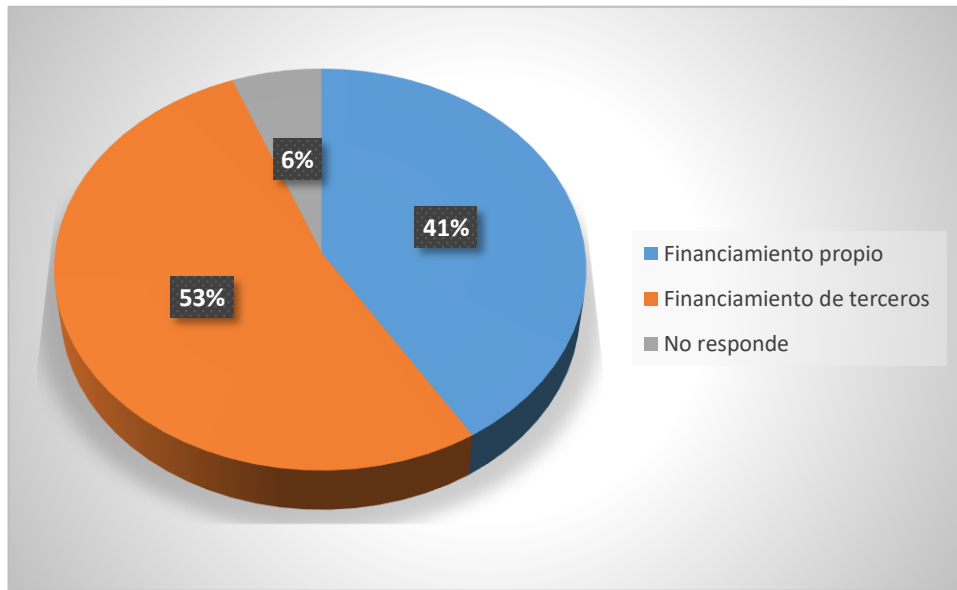
**Fuente: tabla 04**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 85 % formó su Mype para obtener ganancias y el 15% estableció su Mype para subsistir.

## Financiamiento de las MYPE

**Figura 5: Financiamiento de su actividad**

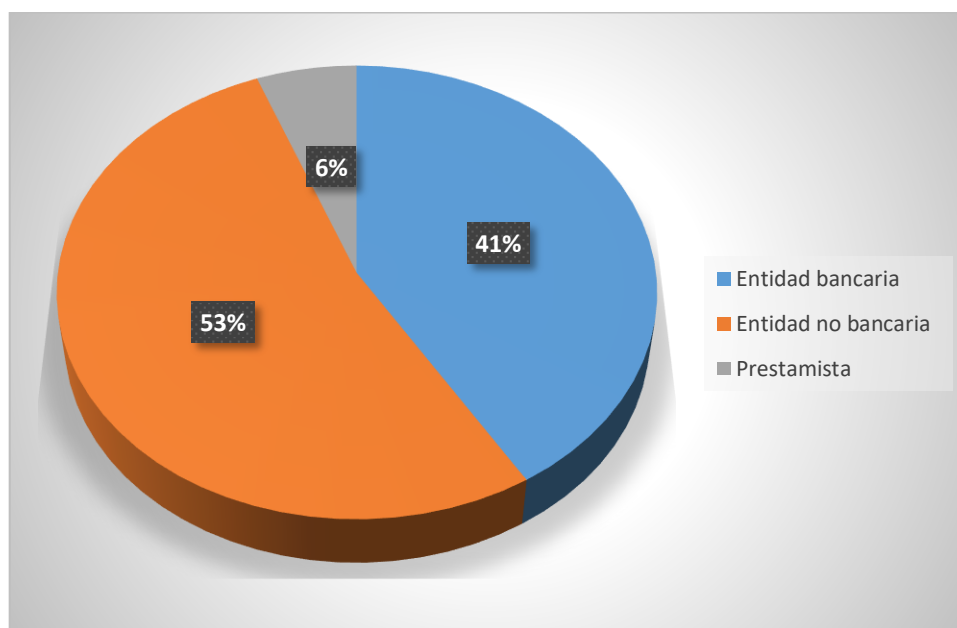


**Fuente: tabla 5**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, al contrario del 6% no responde de la manera cómo financió su negocio y el 41% financió su negocio con sus recursos propios.

**Figura 6: Entidad a la que recurre para obtener financiamiento**

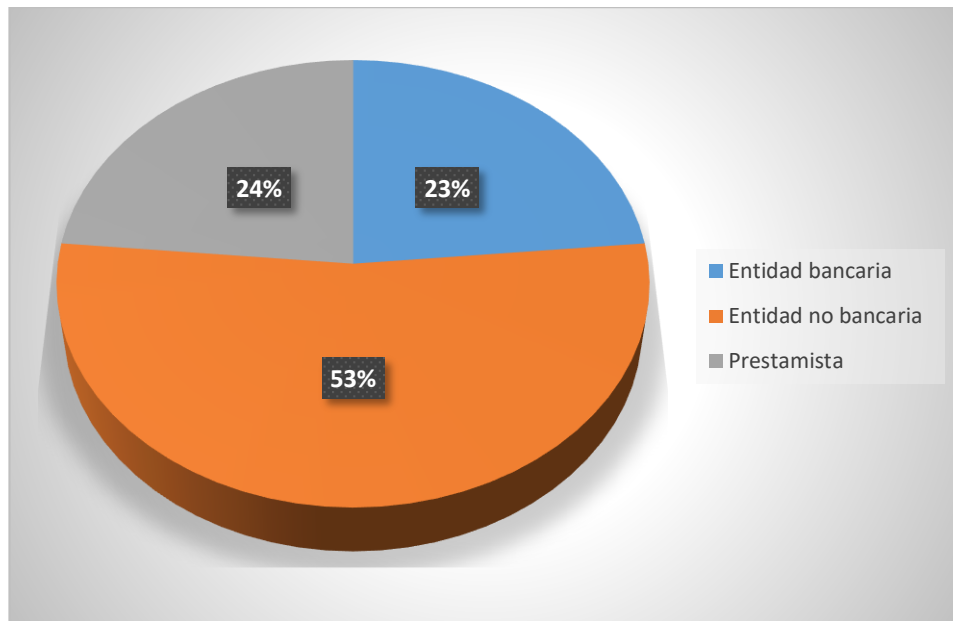


**Fuente: tabla 6**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 53% acudieron a una entidad no bancaria para obtener financiamiento, al contrario del 6% obtuvo crédito de un prestamista y el 41% obtuvo financiamiento de la entidad bancaria.

**Figura 7: Entidad que otorga mayores facilidades para obtener financiamiento**

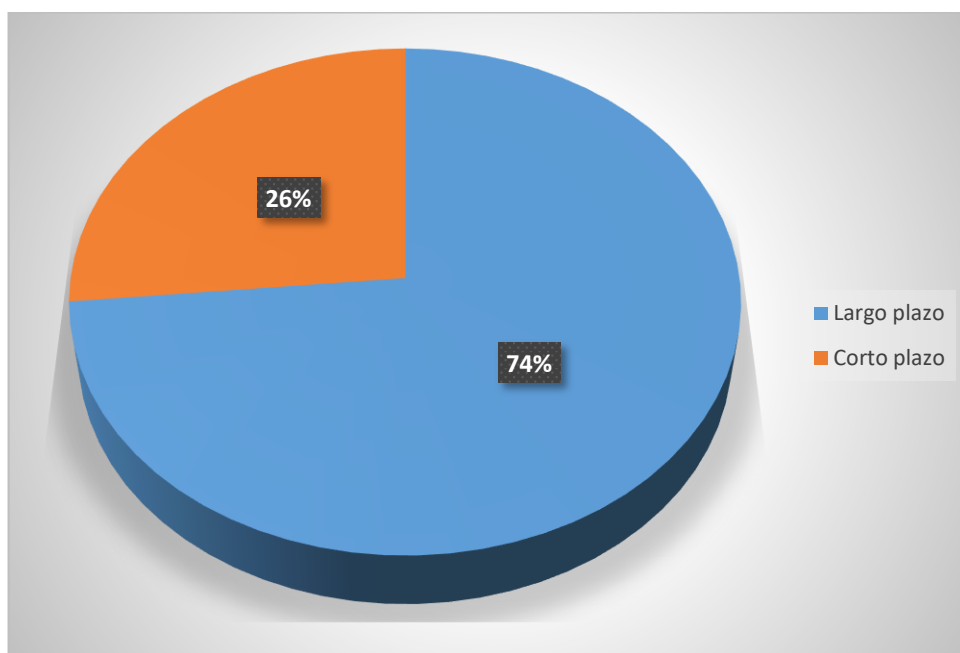


**Fuente: tabla 7**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 53% menciona que la entidad no bancaria, al contrario del 23% dijeron que las entidades bancarias le otorgan más facilidades, el 24% dicen que los prestamistas les otorgan mayores facilidades.

**Figura 8: El crédito otorgado**



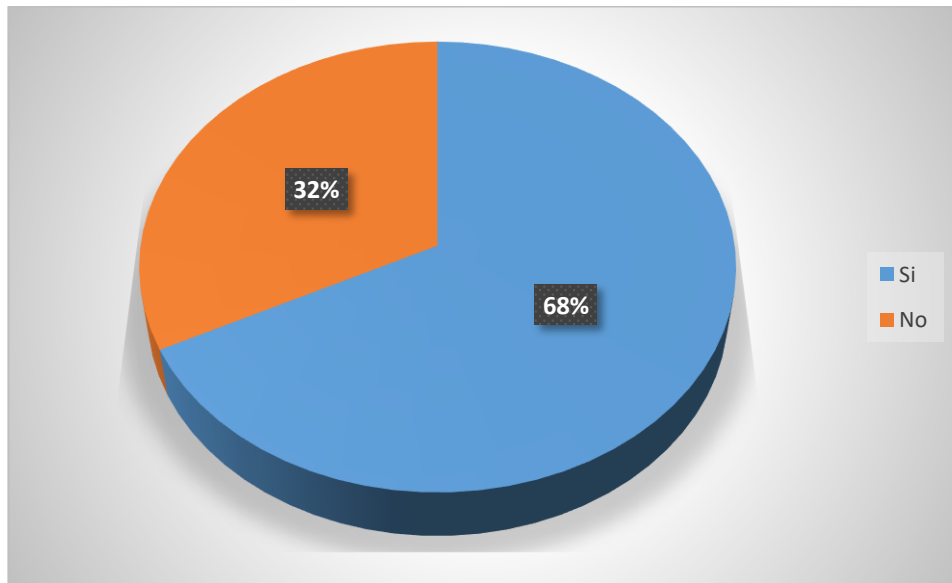
**Fuente: tabla 8**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 74% el crédito fue solicitado a largo plazo y el 26% el crédito adquirido fue a corto plazo.



**Figura 9: Otorgamiento del monto solicitado**

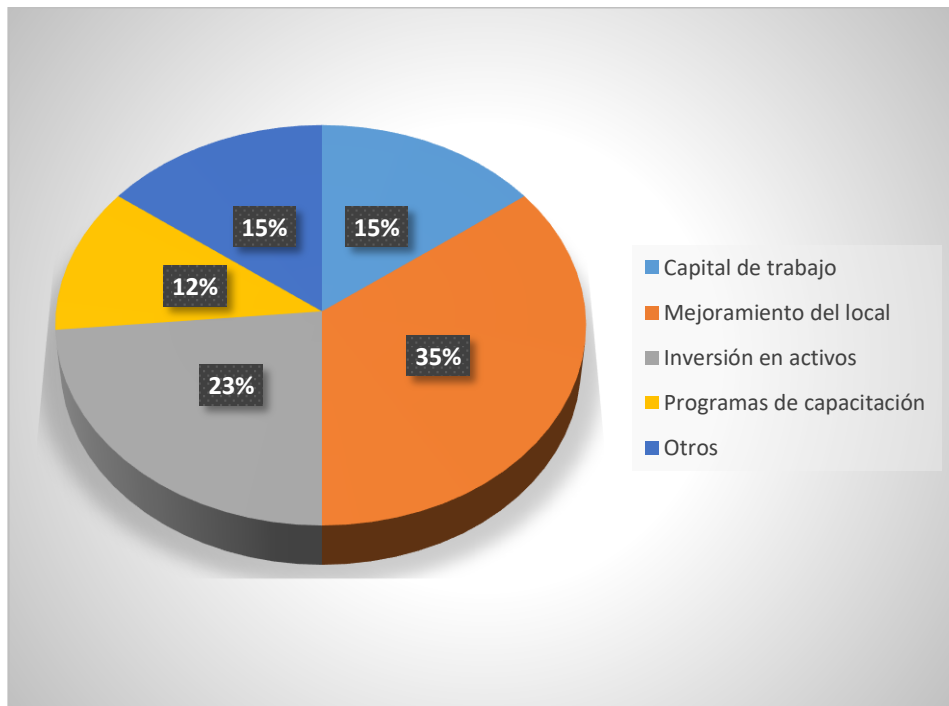


**Fuente: tabla 9**

**Interpretación**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 68% manifestó que le otorgaron el monto solicitado y 32% no le otorgaron el monto solicitado.

**Figura 10: Inversión del crédito financiero obtenido**



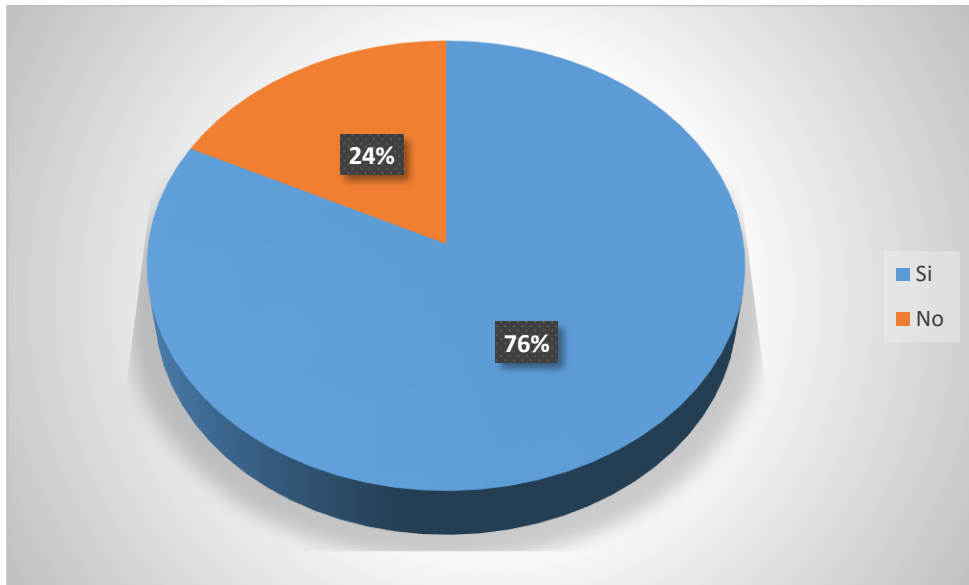
**Fuente: tabla 10**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 35% invirtió su financiamiento en mejoramiento del local, al contrario del 12% invirtió en programas de capacitación, seguido del 23% invirtió en activos fijo, el 15% invirtió el crédito en capital de trabajo y el 15 % invirtió en otras actividades.

## Rentabilidad de la Mype

**Figura 11: El financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa**

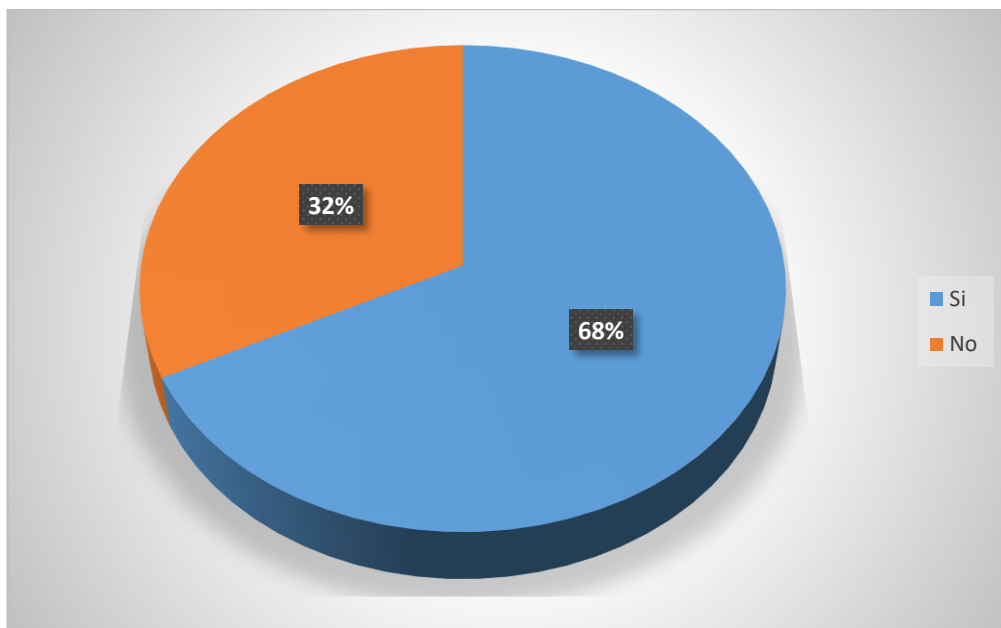


**Fuente: tabla 11**

### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y el 24% dice que el financiamiento no mejoró su rentabilidad.

**Figura 12: Creé que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial**

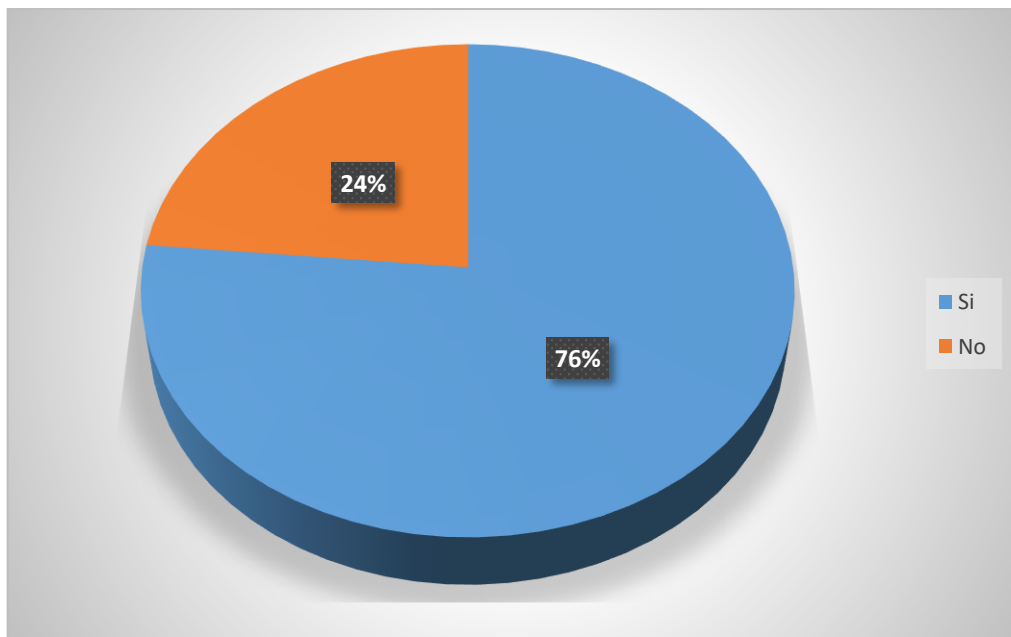


**Fuente: tabla 12**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 9: el 68%, piensa que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 32% menciona que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa.

**Figura 13: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años**



**Fuente: tabla 13**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 09: el 76% menciona que su rentabilidad mejoró en los dos últimos años y el 24% indican que la rentabilidad de su empresa no ha tenido ninguna mejora.