



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-  
RUBRO AVICOLA EN EL DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL  
TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO.**

**AUTORA:**

BACH. ROSIA, ALMERCOS CHACON

**ASESOR:**

ECON. ROGER A. BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019.



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-  
RUBRO AVÍCOLA EN EL DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018**

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

**AUTORA:**

BACH. ROSIA, ALMERCÓ CHACÓN

**ASESOR:**

ECON. ROGER A. BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019.

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

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

**PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC. JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO  
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC. AIICHIRA YELMA SINCHÉ ANAYA**

**MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA**

**ASESOR**

## **DEDICATORIA.**

A la universidad católica los ángeles de Chimbote filial Huánuco por brindarme el servicio de educación superior para realizarme como profesional.

A la facultad de ciencias contables financieras administrativas escuela profesional de contabilidad.

A las empresas donde he realizado la investigación, por la facilidad de la información brindada.

## **AGRADECIMIENTO**

### **A mi Dios**

Por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

### **A mis padres**

Por haberme dado la vida, a mi hija Tatiana, por el afecto que me han dado y me siguen brindando, por su apoyo permanente e incondicional desde que nací hasta hacerme profesional.

### **A los docentes**

A mis profesores por brindarme los conocimientos y capacitarme día a día para ser un profesional competitivo

## RESUMEN

La presente investigación tuvo por finalidad en describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas\_(MYPES) del sector comercio, rubro Avícolas, del departamento de Huánuco provincia de Leoncio Prado distrito de Rupa Rupa-Tingo María, 2018. El estudio fue de tipo aplicada, nivel de investigación descriptiva y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder desarrollar se escogió una muestra de 20 MYPES, de una población de 20 MYPES, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 21 preguntas, mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: respecto al perfil de los microempresarios: que el 60% de los representantes legales de las MYPES tienen más de 40 años edad, el 60% de los representantes legales de las MYPES son del género femenino. Respecto al perfil de las MYPES: que el 85% de la MYPES tienen una antigüedad de tres años a más, Respecto al Financiamiento de las MYPES: el 80% de los representantes de las MYPES indican que el financiamiento es propio, mientras que el 75% afirman que si solicitaron crédito para su negocio. Respecto a la rentabilidad de las MYPES: el 80% de los encuestados indican que, el financiamiento tuvo un impacto positivo en la Rentabilidad, que el 70% de las MYPES si mejoro su rentabilidad gracias al financiamiento obtenido.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the Micro and Small Businesses\_ (MYPE) of the commerce sector, Poultry sector, of the department of Huánuco province of Leoncio Prado, Rupa Rupa-Tingo María district, 2018. The study was of applied type, level of descriptive research and whose research design was not experimental-descriptive, to be able to develop a sample of 20 MYPES was chosen, from a population of 20 MYPES, to whom a structured questionnaire of 21 was applied. questions, using the survey technique. These being the main results: regarding the profile of the microentrepreneurs: that 60% of the legal representatives of the MYPES are over 40 years old, 60% of the legal representatives of the MYPES are female. Regarding the profile of the MYPES: that 85% of the MYPES have an age of three years plus, Regarding the Financing of the MYPES: 80% of the representatives of the MYPES indicate that the financing is their own, while the 75 % claim that they applied for credit for their business. Regarding the profitability of the MYPES: 80% of the respondents indicate that, the financing had a positive impact on the Profitability, that 70% of the MYPES did improve their profitability thanks to the obtained financing.

**Key words:** Financing, Profitability, MYPES.

## CONTENIDO

<b>HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR</b> .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>CONTENIDO</b> .....	viii
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	x
<b>ÍNDICE DE GRAFICO</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCION</b> .....	14
<b>II. Revisión de la Literatura</b> .....	20
2.1 Antecedentes.....	20
<b>2.1.1 Antecedentes Internacionales</b> .....	20
<b>2.1.2. Antecedentes Nacionales</b> .....	23
<b>2.1.3 Antecedentes Regionales</b> .....	26
<b>2.1.4 Antecedentes Locales</b> .....	29
2.2 Bases Teóricas de la Investigación .....	32
<b>2.2.1 Teorías del financiamiento</b> .....	32
<b>2.2.2 Teorías de Rentabilidad</b> .....	47
<b>2. 2.3 Teoría de las MYPES</b> .....	51
<b>2. 2.4 Marco Conceptual</b> .....	53
<b>III. HIPÓTESIS</b> .....	54

<b>IV. Metodología</b> .....	54
<b>4.1 Diseño de Investigación</b> .....	54
4.2. El Universo y Muestra .....	55
4.2.1 Población .....	55
4.2.2 Muestra .....	56
4.3 Definición y Operacionalización de variables .....	56
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	57
<b>4.4.1. Técnica:</b> .....	57
<b>4.4.2 Instrumentos:</b> .....	57
4.5 Plan de Análisis .....	57
4.6. Matriz de Consistencia .....	57
4. 7. Principios Éticos .....	59
<b>V. Resultados</b> .....	61
5.1 Resultados.....	61
5.2 Análisis de Resultados .....	82
<b>VI. Conclusiones</b> .....	84
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	86
<b>ANEXOS</b> .....	90
ANEXO 2 .....	94
ANEXO 3 .....	95

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Edad de los representantes legales de las Mypes? .....	61
Tabla 2 ¿Genero de los representantes legales de las Mypes? .....	62
Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes?.....	63
Tabla 4 ¿Cuántos años se encuentra operando en el en el sector comercio rubro avícolas? .....	64
Tabla 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta? .....	65
Tabla 6 ¿Cantidad de cursos capacitados?.....	66
Tabla 7 ¿Tema de capacitación al personal de las Mypes? .....	67
Tabla 8 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que tiene su empresa?.....	68
Tabla 9 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento? .....	69
Tabla 10 ¿Usted obtiene financiamiento externo para sus diferentes actividades de su empresa?.....	70
Tabla 11 ¿Usted obtiene financiamiento del sistema no bancario?.....	71
Tabla 12 ¿Cuál es el tipo de crédito que obtiene su empresa? .....	72
Tabla 13 ¿Usted en que invirtió el financiamiento obtenido? .....	73
Tabla 14 ¿En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las mypes? .....	74
Tabla 15 El financiamiento ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa? .....	75
Tabla 16 ¿Usted conoce el nivel de ventas mensual de su empresa? .....	76
Tabla 17 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su variación de existencias?..	77
Tabla 18 ¿Mejoro su rentabilidad por el financiamiento obtenido? .....	78
Tabla 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado? .....	79

Tabla 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años? .....	80
Tabla 21 ¿En líneas generales ¿Cómo califica la rentabilidad de las Mypes? .....	81

## ÍNDICE DE GRAFICO

Gráfico 1 ¿Edad de los representantes legales de las Mypes? .....	61
Gráfico 2 ¿Genero de los representantes legales de las Mypes? .....	62
Gráfico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes?.....	63
Gráfico 4 ¿Cuantos años se encuentra operando en el en el sector comercio rubro avícolas? .....	64
Gráfico 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta? .....	65
Gráfico 6 ¿Cantidad de cursos capacitados?.....	66
Gráfico 7 ¿Tema de capacitación al personal de las Mypes? .....	67
Gráfico 8 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que tiene su empresa? .....	68
Gráfico 9 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?.....	69
Gráfico 10 ¿Usted obtiene financiamiento externo para sus diferentes actividades de su empresa?.....	70
Gráfico 11 ¿Usted obtiene financiamiento del sistema no bancario?.....	71
Gráfico 12 ¿Cuál es el tipo de crédito que obtiene su empresa? .....	72
Gráfico 13 ¿Usted en que invirtió el financiamiento obtenido? .....	73
Gráfico 14 ¿En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las mypes?....	74
Gráfico 15. El financiamiento ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?.....	75
Gráfico 16 ¿Usted conoce el nivel de ventas mensual de su empresa? .....	76
Gráfico 17 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su variación de existencias?77	
Gráfico 18 ¿Mejoro su rentabilidad por el financiamiento obtenido?.....	78
Gráfico 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado? .....	79

Gráfico 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años? .....	80
Gráfico 21 ¿En líneas generales ¿Cómo califica la rentabilidad de las Mypes? .....	81

## I. INTRODUCCION

En la actualidad, la pobreza sigue siendo el problema más grave que afecta a la humanidad. En ese sentido, de los más de seis mil millones y medio de habitantes que existen a nivel mundial, poco más de la mitad viven con dos dólares o menos, con los cuales tienen que cubrir sus necesidades básicas de alimentación, agua y vivienda (World bank, 2007, PNUD, 2008) ingresos que en la mayoría de casos limitan el acceso adecuado a la educación, la adquisición de medicinas y /o contingencias y el poder tener una dieta equilibrada.

En el año 2018 se observó que el crecimiento de los Estados Unidos en un (2,8%), apoyado por el impulso fiscal que debería mostrar signos de agotamiento en 2019, y de China (6,6%), donde también se proyectan tasas de crecimiento menores en 2019. La zona del euro ha ido revisando a la baja los pronósticos de crecimiento hasta una tasa del 2,2%, frente al 2,4% de 2017. En el Reino Unido, al proceso de negociación de la salida de la Unión Europea (brexit) se suma el aumento de la tasa de interés de política, lo que llevaría la tasa de crecimiento al 1,5% en 2018 (en comparación con el 1,8% de 2017). En el Japón, la capacidad productiva está mostrando ciertas restricciones que explicarían el menor ritmo de expansión en 2018: la tasa de crecimiento se situaría en torno al 1,1%, seis décimas por debajo de la del año anterior.

La mayoría de los países de América Latina se encuentra afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a los servicios financieros institucionalizados; cabe señalar que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

Las microempresas son fabricantes, proveedores de servicios y minorista que constituyen una parte integral de la economía, como compradores y vendedores. No solo generan empleos, sino que además contribuyen al crecimiento económico de América Latina.

La microempresa actualmente representa una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituyen en si misma al centro de la actividad económica. Por otro lado, a pesar del considerable número de empleos que genera el sector, la calidad de los mismos es muy variada. El subempleo es frecuente y muchos de los trabajos, particularmente los que desempeñan las mujeres, no son remunerados. Aunque estas son condiciones comunes entre las microempresas, existe una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionados con empresas del sector formal de la economía de América Latina.

En la actualidad las Micro y Pequeña empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y promoción del empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

La situación económica en América Latina, aunque sus pronósticos no son idénticos, varios organismos internacionales han proyectado que el Producto Interno Bruto (PBI) regional aumentará: un 2% según el Banco Mundial (BM); un 1,9% según el FMI y un 2,2% según la CEPAL. La economía de la región se encuentra en el medio de una franca recuperación, luego de dos años de crecimiento negativo. Sin embargo, aún enfrenta riesgos y desafíos en el corto y largo plazo.

En América Central y el Caribe la tendencia es notablemente mejor que en el sur. México, el gran exponente de la zona, cerrará 2018 con una expansión del 2,2%. Como viene siendo habitual en los últimos tiempos, esta tasa queda bastante por debajo de lo que cabría esperar para un país con mimbres para crecer mucho más, pero es la cuarta más alta de entre las potencias latinoamericanas. Solo la superan Chile (3,9%), Perú (3,6%) y Colombia (2,7%), todas ellas impulsadas por el encarecimiento de las materias primas, en las que descansa buena parte de su crecimiento. Además, un país caribeño -República Dominicana- y otro centroamericano -Panamá- liderarán en 2018 el crecimiento latinoamericano con sendas expansiones del 5,4% y del 5,2%. Economías más pequeñas, como Costa Rica, Honduras, Antigua y Barbuda y Granada también se cuelan entre las 10 más dinámicas. América Latina crece, sí, pero poco y a muchas velocidades.

El mercado del Crédito en el distrito de Rupa Rupa dista mucho del modelo de la competencia perfecta. Las asimetrías de información, los costos de transacción, los problemas de garantías y las barreras socio culturales son particularmente significativas en este segmento del mercado financiero. **(Bazán, 2006).**

El objetivo del presente estudio es analizar y determinar cuáles son las principales condiciones de la Demanda de un Crédito en las MYPES industriales de la Provincia de

Leoncio Prado. En la hipótesis se determina si la Demanda de Créditos en la Provincia de Leoncio Prado se debe principalmente a la Rentabilidad de la empresa y al nivel de riesgo del Micro o Pequeño empresario. **(Bazán, 2006).**

El acceso a las entidades formales resulta más restringido para los más pobres y aquellos con menor educación. En esas condiciones las MYPES a pesar de ofrecer condiciones que garantizan la posibilidad de solicitar y obtener un crédito muchas veces tienen que dejar de lado su grado de solvencia para ponerse a pensar en algo más importante que va a determinar el futuro de su Micro o Pequeña empresa. Me refiero específicamente a la Rentabilidad de la empresa y la capacidad del Micro o Pequeño empresario de poder afrontar el Riesgo de obtener un crédito. **(Bazán, 2006).**

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países. **(Flores, 2004).**

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas y economía que nacen de los gobiernos a favor de las MYPES. Por ejemplo, en Europa como en Estados Unidos buscan transformar las Pymes de sus países en empresas intensivas. EE.UU. ha sido uno de los primeros en reconocer el enorme potencial de las Pymes para dar mayor impulso al sector manufacturero como contribuyente activo de la producción y crecimiento económico de su país. Repotenciar el sector manufacturero a través de la aceleración de la innovación de procesos y productos, y el desarrollo de nuevas competencias tecnológicas en un esfuerzo concertado entre los gobiernos internacionales, nacionales y locales, tienen como finalidad de transformar las MYPES en tradicionales,

Así mismo Chile, Brasil son los países que cuentan con más micro y pequeñas empresas incluyendo los trabajadores por cuenta propia. Aproximadamente la mitad de ellos son informales De acuerdo con el informe del Banco mundial, Chile es el país con menor informalidad. **(Gilberto, 2000).**

Por lo anterior descrito, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – avícolas en el distrito de Rupa Rupa 2018?**, De igual modo se formuló como objetivo general : Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro avícolas en el distrito de Rupa Rupa, 2018. De igual manera para responder a este objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.
- Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.
- Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio.

También mencionamos que la presentación investigación se justifica porque nos permitió conocer de manera descriptiva las principales características del financiamiento del sector comercio-rubro avícola. Como también nos permitió a conocer el comportamiento de las variables del financiamiento y rentabilidad dedicados a este rubro, puesto que se desconoce la situación real de las variables de estudio en este sector tan importante, donde

el principal objetivo es contribuir con el desarrollo económico del País. Es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del sector y rubro estudiado y servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Rupa Rupa y de otros ámbitos geográficos de la región y del país. Asimismo, se justifica desde un punto de vista teórico porque permitirá validar en contexto las teorías de financiamiento, y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

## **II.Revisión de la Literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Antecedentes Internacionales**

(ROJAS, 2015). En la tesis de título: “Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina”; tuvo como objetivo: investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el periodo 2002-2012, llegando a las siguientes conclusiones:

- El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina.
- De acuerdo a la investigación realizada, es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relevante extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El actual sistema refleja una importancia secuencia de cambio sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas pyme.
- Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento podemos enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia las pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el estado.
- El diagnostico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido

voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

**Ixchop**, (2014), en su tesis titulada: fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de MAZATENANGO-Guatemala, tesis sustentado para obtener el título profesional de administrador de empresas, se propuso como finalidad de identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Empleo el método descriptivo en el desarrollo del marco teórico que fundamenta el trabajo de campo y el análisis de resultados, entre sus principales conclusiones se tiene los siguientes:

- Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.
- La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno. Asimismo, Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que

participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es una potencial cliente demandante de crédito.

➤ El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia, dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes

**González,** (2014), en su tesis titulada: *La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad De Bogotá*”, cuyo objetivo es caracterizar algunas variables claves dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las Pymes de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento, la metodología que utilizo en esta investigación en relación al tipo de investigación cuantitativo, no experimental, longitudinal, nivel de investigación correlacional, trabajo con una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013, llego a las siguientes conclusiones:

Con 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.

En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

**Hernández, (2017)** en su trabajo de investigación titulada, el financiamiento Bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las MYPE del mercado Central FEVACEL, independencia, Lima-2017. Este estudio tuvo como objetivo general en determinar la influencia del financiamiento bancario en el desarrollo empresarial de las MYPE del mercado, para lo cual conto con 96 microempresarios que tienen su negocio dentro del mercado, además utilizo el muestreo probabilístico para hallar el tamaño de la muestra, los datos lo recogieron mediante la técnica de la encuesta utilizando el instrumento el cuestionario de 20 ítems de tipo Likert. Entre las principales conclusiones se tiene:

Con relación al objetivo general se determinó un valor de  $r=0.53$  es decir que el financiamiento bancario influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las MYPES del mercado central Fevacel, Independencia, lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento bancario están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial y cuando no se cuente con un financiamiento bancario ni de acuerdo ni desacuerdo están que no signifique que su empresa tenga un desarrollo.

Con relación al objetivo específico 1 se determinó un valor de  $r=0.65$  es decir que el financiamiento a corto plazo influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las MYPES del mercado central Fevacel, Independencia, lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento a corto plazo están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial, en desacuerdo están que el financiamiento a corto plazo no necesariamente no se pueda dar un desarrollo empresarial.

Con relación al objetivo específico 2 se determinó un valor de  $r=0.22$  es decir que el financiamiento a largo plazo influye significativamente de manera positiva muy débil en el desarrollo empresarial de las MYPES del mercado central Fevacel, Independencia, lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento a largo plazo están de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial, ni de acuerdo ni desacuerdo están que el financiamiento a largo plazo se tenga un desarrollo empresarial.

**(VILCA, 2018)**. En su tesis elaborada “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de lampa, puno 2017, indica en el objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes de la ciudad de lampa – puno 2017.de la misma forma obtuvo como conclusión en la

investigación se determinó las características de las MYPES del sector servicio rubro restaurantes de la ciudad lampa, puno 2017.donde la mayoría relativa si obtuvieron préstamo para la creación del negocio y la mayoría relativa indico que la fuente de financiación fue personal ,los mismo fueron destinados a la compra de insumos ,pero la mayoría indico que el monto de los prestamos fue de 1000 a 2500 soles, el periodo de pago al préstamo fue su mayoría relativa cancelada de 12 meses y la mayoría no tuvieron inconvenientes al momento de solicitar el préstamo para financiar el negocio . se obtuvo que la mayoría indican que la rentabilidad mejoro después del financiamiento y creen que su empresa es rentable frente al mercado que enfrentan.

**(NILA G. G., 2016)** En su tesis nombrada “caracterización del financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015” indica el objetivo general determinar las principales características de las MYPES del sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015, por otro lado llego a la siguiente conclusión con respecto al financiamiento la mayoría de los representantes de las empresas acuden a los bancos para poder financiar sus negocios. teniendo en cuenta los intereses anuales que ofrecen y escogen lo que más les conviene. Con respecto a la rentabilidad en su totalidad los representa es de las MYPE del sector comercio prendas de vestir encuestadas manifestaron que mejoro su rentabilidad debido al financiamiento otorgado, para capital de trabajo en sus empresas, asimismo, creen que la capacitación es una inversión para los gerentes como el personal porque son la parte principal para obtener la rentabilidad de sus empresas.

### 2.1.3 Antecedentes Regionales

**Toribio, N. (2018).** En su tesis titulada: “El Financiamiento y La Rentabilidad de La Micro y Pequeña Empresas Sector Comercio – Rubro Confección Textil. Ropa Deportiva – Huánuco 2017”. Cuyo objetivo general es determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva, el diseño de investigación a utilizar es el diseño correlacional – descriptivo. En la presente investigación está constituida por 130 MYPES del sector comercio rubro confección textil, que se encuentran relacionados con el tema de investigación. La muestra se determinado por un muestreo no probabilístico, esto quiere decir que se seleccionó la muestra de manera intencional y de conveniencia de la investigadora, en este caso la muestra de estudio está constituido por 50 MYPES (población muestral) del sector comercio rubro confección textil, ropa deportiva, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llego a las siguientes conclusiones: La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro confección textil, ropa deportiva, Huánuco es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento que se pudo observar en los datos analizados, por tal razón no se acepta la hipótesis general. Tras el análisis de los datos obtenidos a la muestra de estudio se determinó que el financiamiento se relaciona de una manera positiva baja entre la rentabilidad financiera de las micro y pequeñas empresas, de tal forma no se acepta la hipótesis específica 1. El financiamiento tras los estudios demostró que la relación existente con la rentabilidad del activo es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada la rentabilidad del activo por el financiamiento que experimentan los comerciantes. El financiamiento tras los estudios demostró que la

relación existente con la rentabilidad neta de ventas es de manera positiva baja de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro confección textil, ropa deportiva – Huánuco, esto nos quiere decir que es afectada a la rentabilidad neta de ventas, pero no significativa.

**Pajuelo, A. (2018).** En su tesis titulada: “Financiamiento y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles Del Distrito De Amarilis, 2017”. Cuyo objetivo general es determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles, la metodología de investigación que se utilizó fue de tipo descriptiva, con una población de 35 MYPE, la muestra estuvo conformada por el 100% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llegó a las siguientes conclusiones:

#### **En relación al objetivo Especifico 1**

**Los tipos de financiamiento** que practican por lo general es a nivel interno y externo, en ese sentido según la tabla 2, que del 100% de los encuestados, el 43% afirman que, el tipo de financiamiento o crédito que obtuvieron de las entidades financieras fue por créditos de consumo, el 26% afirman que fue por créditos hipotecarios, el 17% por créditos comerciales y mientras que 14% por otros conceptos; todo ello con la finalidad de contar recursos económicos para desarrollar sus micro y pequeñas empresas.

#### **En relación al objetivo específico 2**

**Las fuentes de financiamiento** que son considerados por la mayoría de las MYPES es la banca comercial o múltiple, ya que utilizan la intermediación financiera con fines de rentabilidad, porque a la mayoría de las MYPES le falta liquidez más aun cuando piensan en su expansión o crecimiento, lo cual se corrobora con la tabla 1, en donde se observa que del 100% de los encuestados, el 77% afirman que, si acuden al sistema bancario para

obtener financiamiento para llevar adelante su micro y pequeña empresa, mientras que un 23% de los encuestados afirman que no acuden.

### **En relación al objetivo específico 3**

El endeudamiento es una herramienta que la mayoría de los micro y pequeñas empresas la practican, para lo cual entre las principales condiciones de financiamiento tienen en cuenta la tasa de interés, plazos de devolución, garantías, etc. Tal como se observa en la tabla 8, en la que manifiestan que del 100% de los encuestados, el 83% afirman que, si obtienen financiamiento vía garantías para su empresa, mientras que un 17% de los encuestados afirman que no, lo cual significa, la existencia del condicionamiento para el financiamiento.

### **Conclusión general**

Según los resultados obtenidos vía trabajo de campo se obtuvo que el coeficiente de determinación es  $r^2 = 64,57\%$  lo cual implica de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Amarilis corresponde al financiamiento obtenido en sus diferentes características. Este hecho refleja que existe una dependencia positiva entre las variables financiamiento y rentabilidad, lo cual coinciden con la finalidad de las MYPES tal como se observa en la tabla N° 22 que muestra que del 100% de los encuestados, el 31% afirman que la rentabilidad de las MYPES es muy buena, el 54% afirman que es regular y 14% considera mala.

**Palomino, C. (2018).** En su tesis titulada: Financiamiento y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles en el Distrito de Huánuco – 2017. Tuvo como objetivo general en determinar en qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles del distrito de Huánuco en el periodo. 2017, la metodología de investigación que utilizo fue

de tipo descriptiva, con una población de 110 MYPES, la muestra estuvo conformada por el 50% del universo de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; llego a las siguientes conclusiones: Los instrumentos financieros tras los datos obtenidos se llegaron a la conclusión que si inciden en la rentabilidad, porque, su relación obtenida tras la correlación de Pearson es positiva moderada llegando porcentualmente 23,95% ante esto se determina que si se acepta la hipótesis específica 1.

Las fuentes de financiamiento formal tras los estudios demostraron que la relación existente con la rentabilidad es positiva moderada tras el análisis con la correlación de Pearson en los comerciantes de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Huánuco, esto nos quiere decir que la incidencia entre las variables de estudio es positiva pero no significativa por lo tanto se acepta la hipótesis específica

La fuente de financiamiento informal ante los datos obtenidos y analizados de manera correlación demostraron que la relación existente con la rentabilidad es positiva moderada, esto nos quiere decir que la incidencia que tiene la fuente de financiamiento informal no es significativa, si se relaciona, pero no es determinante ante esta variable, por lo tanto, no se acepta la hipótesis específica 3.

La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hoteles en el Distrito de Huánuco es positiva moderada. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento y esto se pudo observar en los datos obtenidos ante el cuestionario aplicado y analizado previamente, por tal razón ante estos resultados llegamos a la conclusión que no se acepta la hipótesis general.

#### **2.1.4 Antecedentes Locales**

(ALVARADO, 2016) En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial

rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo- 2016. Donde señala como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería de la provincia de Leoncio prado, periodo 2016. Se obtuvo la conclusión en cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. el 92% si solicito crédito para su empresa y el 8% no solicito crédito para su empresa.

**Venturo, C. (2016)**, en la tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016”, cuyo objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hotelería, en cuanto a la metodología de investigación, utilizo el diseño de investigación no experimental- descriptivo, en cuanto a la población estaba conformado por 24 representantes de las MYPE, la muestra estuvo conformada por 12 MYPES del sector dedicadas al rubro hotelero, asimismo entre las principales conclusiones que llego son los siguientes: **Respecto a las características del empresario.** Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17 % son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superiores técnica. **Respecto a las características de la MYPE.** Se concluye que el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; Se obtuvo también que el 50 % de los

representantes de la MYPE tienen de 16 a 20 trabajadores. Respecto a las características del financiamiento Se concluye que el 67% de los representantes de la MYPE su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Se pudo obtener también que el 50% solicitaron su crédito en Cajas Municipales. **Respecto a las características de la capacitación.** Se concluye que el 58% de los representantes de la MYPE precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito recibido.

**Respecto a las características de la rentabilidad.** Se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y El 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo obtener también que el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

**Vásquez, (2017)**, en su trabajo de investigación denominado: Caracterización de la Capacitación y la Competitividad de las MYPE, en el Sector Comercial Rubro Ventas de Frutas al por menor en la Ciudad de Tingo María, 2017, se propuso como objetivo general, describir y establecer las caracterizaciones de la capacitación y la competitividad de las MYPES, en el sector comercial rubro venta de frutas al por menor en la ciudad de Tingo María, 2017. La investigación fue de tipo descriptivo en la que concluye: La mayoría de los dueños de las MYPES, les interesa capacitarse en temas de manejo empresarial, por lo que deducimos que en un mercado donde existe una oferta significativa, la exigencia es para desarrollarse empresarialmente es mayor; En un 100,0% de los encuestados de ventas de frutas al por menor aprueban que es importante la competitividad, donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente

referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción.

Los propietarios que realizaron capacitación los recibieron en un 75% con respecto al desempeño y manejo de su negocio. 25% del personal encuestado no les interesó tomar capacitación alguna sobre algún tema; es decir que la mayoría de los dueños de las MYPES les interesa capacitarse en temas de manejo empresarial, ello podemos deducir que en un mercado donde existe una sobre oferta, la exigencia es mayor para para desarrollarse empresarialmente. En una pequeña minoría de los trabajadores del rubro de ventas de frutas no se capacitaron posiblemente por tener otras expectativas.

El 100,0% de los encuestados aprueban que es importante la competitividad, para poder sobrevivir en el mercado donde se tienen aplicar principalmente la diferenciación del producto con respecto a la calidad y precio. Además, el 67,0% manifiestan que asesoran al cliente referente a la adquisición de los productos, esto influirá en la toma de decisiones en relación de las compras y satisfacción de los clientes.

## **2.2 Bases Teóricas de la Investigación**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

Según **(Modigliani & Miller, 1958)**. La Teoría de Financiamiento, busca los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá cimentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

Según **(Cazorla 2004)**. Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría

de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

Según **(Meyer, 1994)**. Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Según **(Zorrilla, 2006)**. La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

### **Las Teorías de la Estructura Financiera.**

Según **(Myers, 1984)**. Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores.

Según (**Modigliani & Miller, 1958**). Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

### **Tipos de Financiamiento**

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

#### **Según Su Procedencia.**

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

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

**Financiamiento a corto plazo.** - Se entiende por Créditos de corto plazo a plazos menores a un año, Está constituido por:

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
- **Papeles Comerciales:** esta fuente de financiamiento consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de las Cuentas por cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

**El Financiamiento a largo plazo.** - Se entiende por Créditos de largo plazo a plazos mayores a un año. Está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una 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 especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas
- **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Entidades financieras: Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (García, Pelayo y Gross, 1982.)

### **Tipos de Créditos**

Lira, P. (2009) Sostiene que existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

- **CRÉDITOS COMERCIALES**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

Las instituciones financieras ofrecen

**CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO**, este crédito ha sido diseñada para aquellos pequeños negocios que requieren cubrir la compra de mercaderías para surtir su negocio, compra materias primas, pago de mano de obra e impuestos y servicios. Para enfrentar estos costos de administración y operación los recursos deben estar disponibles a corto plazo, y eso las instituciones financieras lo otorgan.

**CRÉDITOS PARA ACTIVO FIJOS**, los mismos que son diseñado a empresarios de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para atender la necesidad de compra, repotenciación y/o mantenimiento de bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, mobiliarios y otros, etc.).

**CRÉDITOS DE CONSUMO**

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

- **CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA –  
INFRAESTRUCTURA**

Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos. (p.31)

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

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

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

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

Según **(Domínguez & Crestelo, 2009)**. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar

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

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

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

Según **(Domínguez & Crestelo, 2009)**.

**Cuentas por Pagar:** Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan habitualmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías, pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un período de espera antes del pago.

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

gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

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

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

**Documentos negociables:**

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

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

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

**Las teorías de la estructura financiera óptima.**

Según (Myers, 1984). Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como

costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión, por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores.

Según (**Modigliani & Miller, 1958**). Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

### **Teoría de Modigliani y Miller.**

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma

en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

**Según (Brealey y Myers, 1993).**

**La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:**

**Proposición I de M&M.** Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

**Proposición II de M&M.** Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

**Según (Fernández, 2003).**

**Proposición III de M&M.** Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es

decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

### **Modelo del trade-off o equilibrio estático.**

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

## **La Teoría de la Jerarquía Financiera**

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

Según **(Myers & Majluf, 1984)**. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, formula cuatro enunciados que la sustentan:

Las empresas prefieren la financiación interna;

La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;

Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las

oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

Según **(Myers, 1984)**. Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

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

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

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

Según **(Brealey & Myers, 1993)**. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Según **(Gómez, 2004)**. El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado,

teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras, es por ello que el administrador de las finanzas empresariales debe proveerse de las herramientas necesarias para tomar las decisiones sobre las inversiones a realizar y por ende las que más le convengan a la organización.

### **Fuentes de financiamiento**

Existen diversos criterios para clasificar las fuentes de financiamiento de la empresa, a continuación, nos referimos a los más habituales de la concepción clásica del término financiación, deriva la consideración de dos formas de realizar las aportaciones financieras en la empresa en primer lugar aquella que tiene lugar a través de la financiación propia y en segundo lugar lo que tiene lugar mediante la financiación ajena. (CASANOVAS RAMON, BERTRÁN, & JORDANA, 2013)

- Financiación propia externa, aquella que aportan los accionistas desde el exterior de la empresa. por ejemplo, el capital social.
- Financiación propia interna o autofinanciación, generada por la propia empresa por ejemplo los beneficios no distribuidos, amortizaciones, reservas y provisiones.

Fuentes de financiación según su vencimiento (Financiamiento de Corto Plazo, 2019)

Corto plazo: Los prestamos corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúa en el transcurso del año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo por lo general las tasas de interés son mucho más bajas, además no restringe tanto las acciones futuras de una empresa como lo hace los contratos de largo plazo.

Largo plazo: son obligaciones cuyo vencimiento son superiores a 5 años que son utilizados por las empresas para adquirir maquinaria y equipo o realizar proyectos de inversión. se pueden amortizar los pagos trimestrales semanales, mensuales o anuales, según un plan de pago de cuotas.

## **2.2.2 Teorías de Rentabilidad**

### **Rentabilidad**

Slywotzky, (2003). Sostiene que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Así mismo, el autor sostiene que tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

Según (Yañez, 2011), **para descubrir la verdadera** rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos su visión clara del futuro , evidenciada con un plan concreto de acción otra su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciadas por el numero fracasos y éxitos en negocios anteriores .

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único Socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

### **Importancia de la Rentabilidad**

Afirma que la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la comunidad de negocios,

Para algunos, la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos. Toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios.

### **Objetivos de la rentabilidad**

Peña, Lopez, Carballo & Zaratiegui, J. (2009), explica cuáles son los objetivos de rentabilidad de una inversión antes de invertir el dinero es un aspecto crítico de reconocer el nivel de riesgo que has asumido. Aunque los objetivos de rentabilidad se pueden establecer de forma muy específica o más general, de cualquier manera, esta información sirve como indicador de qué tan agresiva o conservadora es la inversión. Tener una valuación para este indicador clave puede ayudar a los inversores a tomar decisiones más informadas y estratégicas.

### **Tipos de Rentabilidad**

Lawrence & Joehnk, (2004). Considera que los tipos son: económica y financiera.

**Rentabilidad económica:** Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica se considera como la utilidad medida en relación a los activos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Por ejemplo, si nos

encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios, sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

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

**Ventas Netas**, Funda Pymes, (2018). Es la Venta Bruta facturada al cliente restando el impuesto de ventas, los descuentos, las devoluciones y las comisiones sobre tarjetas de crédito.

También se tiene a Salterain, F. (2011), sostiene que el término ventas tiene múltiples definiciones, dependiendo del contexto en el que se maneje. Una definición general es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.

En cualquier caso, las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión. Para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

Una venta involucra al menos tres actividades:

1) cultivar un comprador potencial; 2) hacerle entender las características y ventajas del producto o servicio y 3) cerrar la venta, es decir, acordar los términos y el precio. Según el producto, el mercado, y otros aspectos, el proceso podrá variar o hacer mayor énfasis en una de las actividades.

**Rotación de Mercadería**, Gerencia.com, (2017), es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Esto permite ver cuántas veces el inventario se convierte e dinero o cuentas por cobrar. (párr. 1-2)

**Nivel de Ingresos**, la empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes. A cambio de ello perciben dinero o nacen derechos de cobro a su favor que hará efectivo en el momento acordado. (CEF Contabilidad, 1990).

**Rentabilidad financiera**, Lawrence & Joehnk, (2004). Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cer cana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica. En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

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

### **Capital de trabajo**

Se refiere a fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio. (Contabilidad Puntual, 2012).

### **Liquidez**

Pymes, (2014). Señala que liquidez es la capacidad de una empresa de atender sus obligaciones de pago a corto plazo. (párr.7)

Asimismo, Van, J (2002) sostiene que la liquidez es la capacidad de un activo de convertirse en efectivo, sin una concesión importante de precio.

### **Utilidades**

Según la Enciclopedia Financiera, se entiende conceptualmente como la diferencia entre los ingresos y egresos. Cuando estas variables son iguales la utilidad es cero. Cuando es mayor es porque los ingresos son mayores a los egresos. (párr.1)

## **2. 2.3 Teoría de las MYPES**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La Ley N° 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que, si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial. En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

La Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto este año. **“La ley ataca varios de los problemas de las MYPES, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar.**

El tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora **una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000)**

Las pequeñas, medianas y microempresas que **capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del** Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

Actualmente en nuestro país el 99.6 % de las empresas que existen son consideradas micro, pequeñas y medianas (mipyme), según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Existen en total un millón 713,272 empresas en todo el territorio nacional, entre las mipyme y grandes compañías. De ese número, el 96.2 por ciento (un millón 648,167 empresas) está integrado por las microempresas, constituyendo además el 5.6 por ciento de las ventas. Le siguen las pequeñas empresas, que componen

el 3.2 por ciento del total (54,824), y las medianas, que son el 0.2 por ciento (3,426) y conforman el 15.1 por ciento de las ventas realizadas. En último lugar están las grandes compañías, que representan el 0.4 por ciento del total (6,853) y son las responsables del 79.3 por ciento de las ventas.

De esta realidad se desprende que las empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo éste un gran desafío para las microempresas (Ávila, 2011.)

## 2. 2.4 Marco Conceptual

### **Financiamiento**

(HORNE, 2002) es una faceta importante de la administración financiera implica la asignación del financiamiento necesario para sustentar los activos. existen muchas fuentes de financiamiento cada una tiene determinadas características en cuanto a costo, vencimiento disponibilidad, reclamaciones de activos y otros términos que imponen los proveedores del capital. Con base en estos factores, los administradores financieros deben determinar la mezcla más adecuada de financiamiento para la empresa.

(GARCIA, 2011)Financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú.

### **Rentabilidad**

(DAZA, 1988) Es una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir, en parte el grado de satisfacción síquica de los individuos, pero no en su totalidad, porque entonces la rentabilidad haya adquirido la importancia que hoy tiene en las organizaciones empresariales , una respuesta a la interrogante es que toda empresa es una unidad económica y como tal se deben buscar las formas de evaluar su gestión .la facilidad de cuantificar el beneficio empresarial permite que el concepto de rentabilidad adquiera importancia como elemento que sirve guía de actuación . se puede decir que la rentabilidad es un elemento medible y cuantificable que permiten evaluar la gestión económica, financiera de una empresa.

### **III.HIPÓTESIS**

El presente estudio no tiene hipótesis

### **IV.Metodología**

#### **4.1 Diseño de Investigación**

Considerando al diseño como el conjunto de estrategias procedimentales y metodológicas definidas y elaboradas previamente para desarrollar el proceso de investigación.

Tal como señala Kerlinger (2002) sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. Por lo que, esta investigación tiene como diseño no experimental y descriptivo.

### La **investigación no experimental**.

Es aquella en la que no se controlan ni manipulan las variables del estudio. Para desarrollar la investigación, se observaron los fenómenos a estudiar en su ambiente natural, obteniendo los datos directamente para analizarlos posteriormente.

**Descriptivo** buscan caracterizar y especificar ciertas propiedades de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Registran, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o fenómenos a investigar. En efecto, describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

M  $\longrightarrow$  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

## 4.2. El Universo y Muestra

### 4.2.1 Población

Considerando a la población de estudio como un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formara el referente para la elección de la muestra, y que con una serie de criterios predeterminados entre ellas la existencia de características de homogeneidad, que se refiere a que todos los miembros de la población tienen las mismas características según las variables que se habrán de estudiar, ya que si no se asegura que la población tienen las mismas características según las variables que se habrán de estudiar, ya que si no se asegura que la población sea homogénea puede conducir a elaborar sus conclusiones equivocadas durante el análisis.

En este estudio, la población está representado por 20 empresas de avícolas del distrito de Rupa Rupa, 2018.

#### 4.2.2 Muestra

La selección de la muestra es no probabilística, es decir, de manera intencional en virtud de que la muestra estará formada por toda la población.

Estuvo conformada por 20 empresas de avícolas, cual representa el 100% de la población, por lo tanto, se denomina muestra poblacional.

#### 4.3 Definición y Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Primaria Secundaria Estudios técnicos Universitario
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años, Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a mas
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras	Nominal: Sistema Bancario
		Obtenía crédito	Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo

			Mejoramiento de Local Activos fijos Otros
Rentabilidad en las MYPE	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Usted conoce el nivel de ventas mensual de su empresa	Nominal: siempre a veces no siempre

#### **4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

##### **4.4.1. Técnica:**

A fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleará será la encuesta para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

##### **4.4.2 Instrumentos:**

Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizará el cuestionario estructurada de 21 preguntas.

#### **4.5 Plan de Análisis**

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos de las cuales permitieron formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a sus tablas.

#### **4.6. Matriz de Consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

### TITULO: CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO AVICOLAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, TINGO MARIA, 2018

Enunciado del problema	Objetivos	Variables - Operacionalización	DISEÑO DE METODOLOGIA		
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa, 2018?</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa, 2018</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa, 2018.</p> <p>Identificar las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio rubro avícola del Distrito de Rupa Rupa, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio rubro avícola, del Distrito de Rupa Rupa, 2018.</p>	<p><b>Variable</b></p> <p><b>Financiamiento en las MYPE.</b></p> <p>Algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.</p> <p><b>Rentabilidad en las MYPE</b></p> <p>Algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.</p> <p>Rentabilidad economía Rentabilidad financiera</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Es aplicada</p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>Es descriptivo</p> <p><b>Diseño de investigación</b></p> <p>No experimental</p> <p>No experimental: La investigación será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación es descriptiva porque se limitara a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se recoge la información.</p>	<p><b>Población</b></p> <p>La población para el presente trabajo de investigación está constituida por 20 avícolas del Distrito de Rupa Rupa, 2018.</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>Para la muestra está compuesto por 20 avícolas que es el 100% de la población.</p>	<p><b>Técnica e Instrumento de recolección de datos</b></p> <p><b>Técnica:</b> a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.</p> <p><b>Instrumentos:</b> para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 21 preguntas.</p>

#### **4. 7. Principios Éticos**

La práctica ética de la ciencia no sólo es un imperativo, sino que constituye una exigencia metodológica para el ejercicio pleno de la investigación. En consecuencia, en todas las actividades, la ética profesional es fundamental para ofrecer un servicio de calidad, confiable y con buena atención. En ese sentido, en toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con cuatro principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia, la no maleficencia y la justicia.

##### **Respeto por las personas**

Este principio requiere que los sujetos de investigación sean tratados como seres autónomos, permitiéndoles decidir por sí mismos. Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos. Este principio se aplica a través de la obtención de consentimiento informado (CI). El CI se obtiene de aquellos sujetos de investigación que son capaces de tomar decisiones sobre sí mismos, asegurando su comprensión de la información proporcionada. En el proceso de aplicación de CI se debe proveer información, asegurar que exista entendimiento por parte de los sujetos de investigación y asegurar que los sujetos comprendan que su participación es voluntaria, libre de coerción o incentivos indebidos. Para los individuos que carecen de capacidad de decisión, otras salvaguardas deben proveerse para asegurar protecciones adicionales.

##### **Justicia**

Este principio se refiere a la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujetos de investigación. Es decir, los sujetos no deben ser

elegidos en razón que están fácilmente disponibles o porque su situación los hace más fácilmente reclutables, como sería el caso de sujetos institucionalizados o individuos de menor jerarquía.

### **Respeto a los sujetos de investigación**

Los requisitos éticos de la investigación no terminan con la firma del consentimiento informado. Respetar a los sujetos involucrados en la investigación incluye proteger la confidencialidad de la información que es privada y permitir que el sujeto se retire del estudio en cualquier momento y por cualquier razón. Adicionalmente, se debe proveer cualquier información durante la investigación, si tal información puede afectar la decisión del sujeto de continuar en el estudio, y se debe monitorear el bienestar de los sujetos durante el estudio, por ejemplo, obtener las pruebas de laboratorio que aseguren que se pueda determinar a tiempo la aparición de toxicidad en drogas experimentales.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

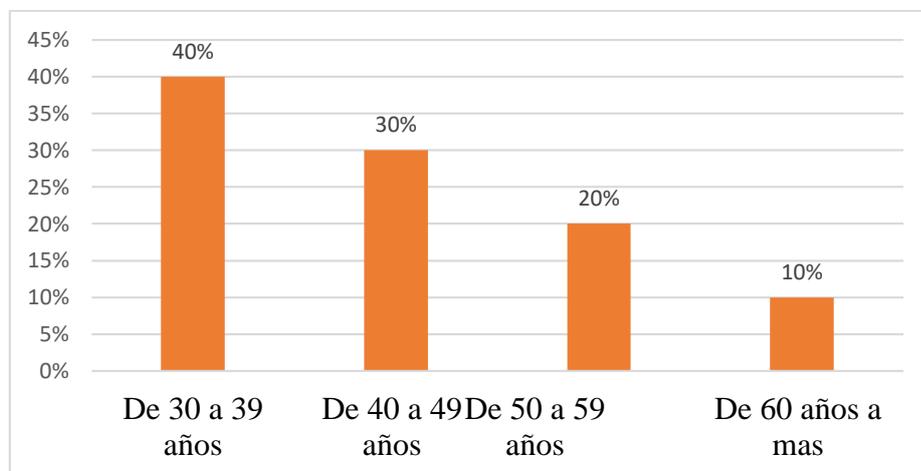
**Tabla 1 ¿Edad de los representantes legales de las Mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
De 30 a 39 años	8	40%
De 40 a 49 años	6	30%
De 50 a 59 años	4	20%
De 60 años a mas	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 1 ¿Edad de los representantes legales de las Mypes?**



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: Propia

#### Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 40% manifiesta que sus edades son de 30 a 39 años, el 30% informan que sus edades son de 40 a 49 años, el 20% dice que sus edades fluctúan entre 50 a 59 años mientras que el 10% sus edades son de 60 años a más de los representantes legales.

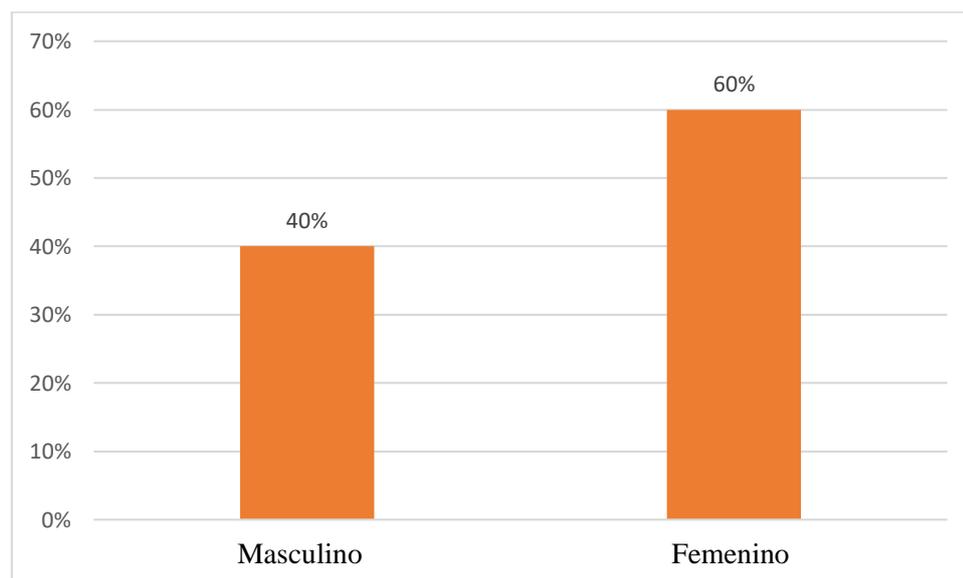
**Tabla 2 ¿Genero de los representantes legales de las Mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Masculino	8	40%
Femenino	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 2 ¿Genero de los representantes legales de las Mypes?**



Fuente: Tabla N° 2

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

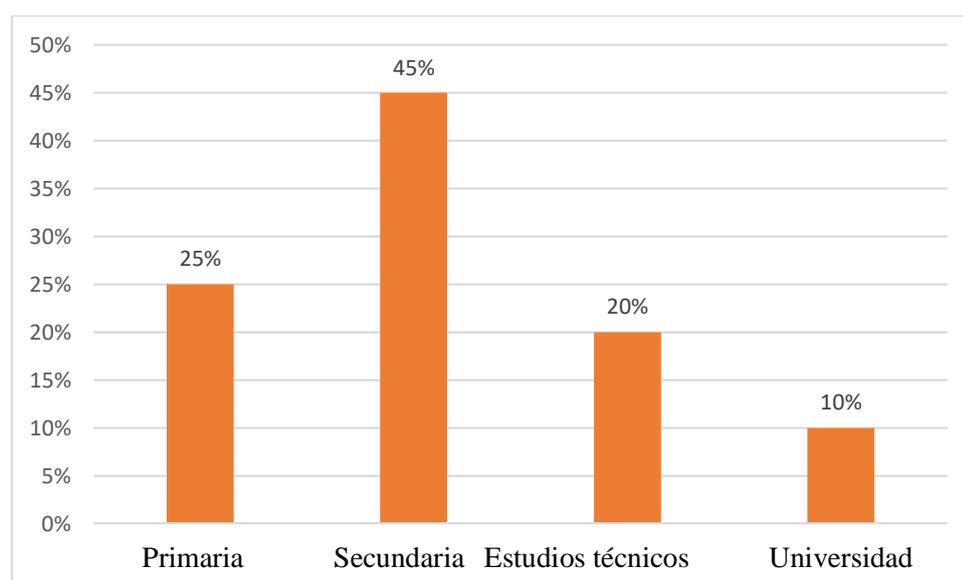
Del 100% de los encuestados, el 40% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifiestan que son de género masculino mientras que el 60% informan que son de género femenino de los representantes legales.

**Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Primaria	5	25%
Secundaria	9	45%
Estudios técnicos	4	20%
Universidad	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes?**



Fuente: Tabla N° 3  
Elaboración: Propia

**Interpretación:**

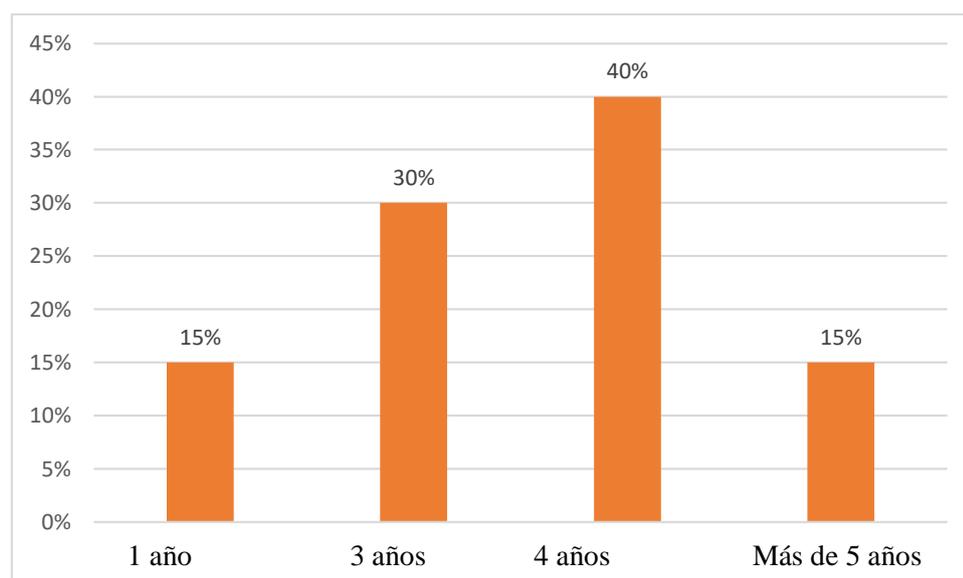
Del 100% de los encuestados a los representantes legales de las mypes, el 25% manifiestan que su grado de instrucción es primaria, el 45% es secundaria, el 20% es estudios técnicos y el 10% tienen estudios universitarios.

**Tabla 4 ¿Cuántos años se encuentra operando en el en el sector comercio rubro avícolas?**

Cuestionario	Frecuencia	%
1 año	3	15%
3 años	6	30%
4 años	8	40%
Más de 5 años	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 4 ¿Cuántos años se encuentra operando en el en el sector comercio rubro avícolas?**



Fuente: Tabla N° 4  
Elaboración: Propia

Interpretación:

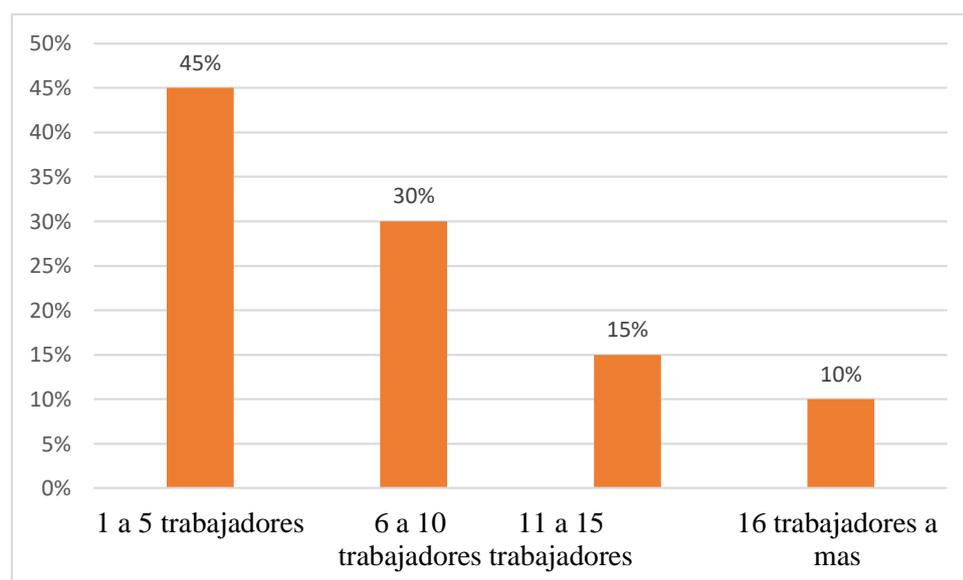
Del 100% de los encuestados, el 15% manifiestan que ya está operando 1 año, el 30% informan que vienen operando 3 años, el 40% dice que ya están operando 4 años y el 15% viene operando más de 5 años.

**Tabla 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta?**

Cuestionario	Frecuencia	%
1 a 5 trabajadores	9	45%
6 a 10 trabajadores	6	30%
11 a 15 trabajadores	3	15%
16 trabajadores a mas	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta?**



Fuente: Tabla N° 5  
Elaboración: Propia

**Interpretación:**

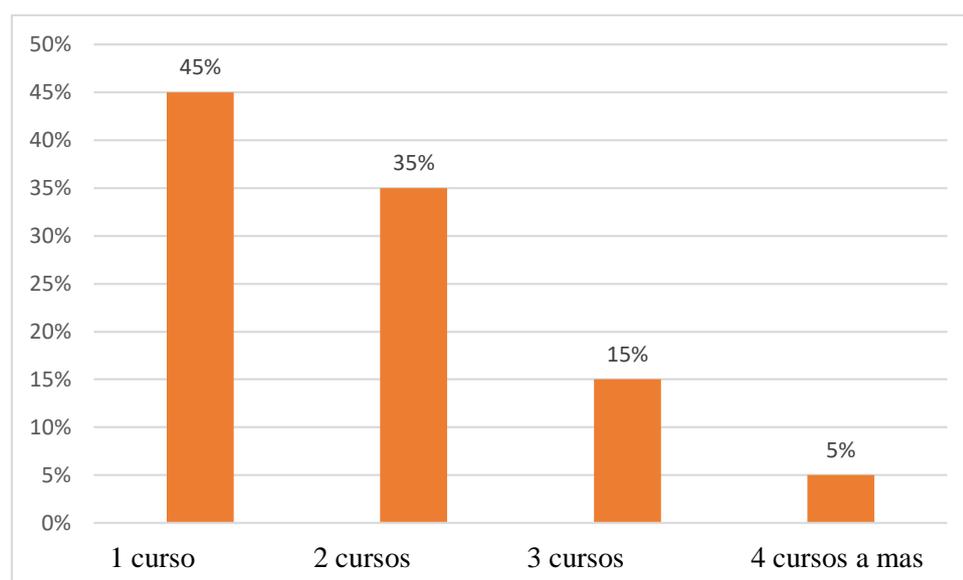
Del 100% de los encuestados, el 45% dicen que actualmente cuentan con 1 a 5 trabajadores, el 30% manifiestan que cuentan con 6 a 10 trabajadores, 15% informan que cuentan con 11 a 15 trabajadores mientras que el 10% cuenta con más 16 trabajadores.

**Tabla 6 ¿Cantidad de cursos capacitados?**

Cuestionario	Frecuencia	%
1 curso	9	45%
2 cursos	7	35%
3 cursos	3	15%
4 cursos a mas	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 6 ¿Cantidad de cursos capacitados?**



Fuente: Tabla N° 6  
Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los trabajadores, el 45% informa que fueron capacitados en 1 curso, el 35% manifiestan que fueron capacitados en 2 cursos, 15% dicen que fueron capacitados en 3 cursos y el 5% fueron capacitados en más de 4 cursos.

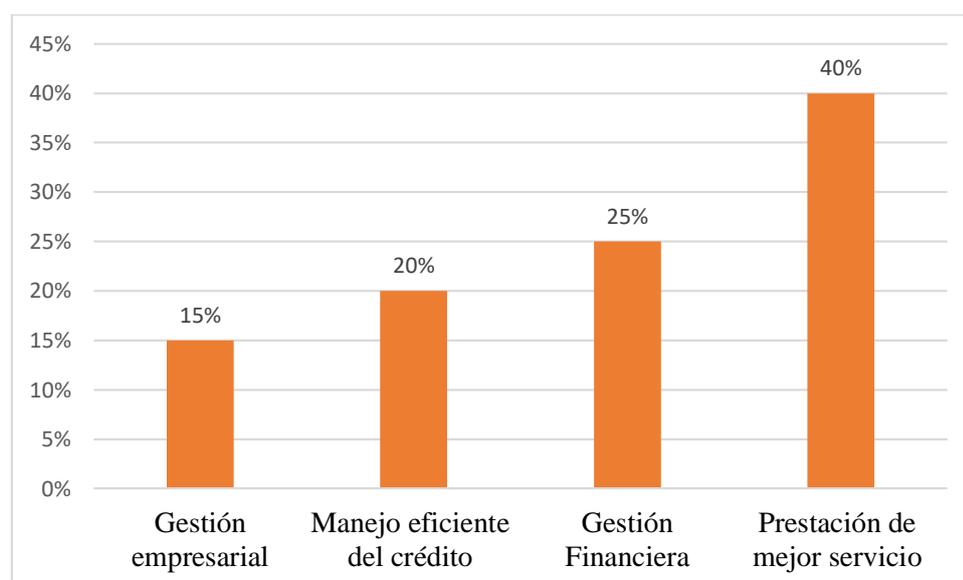
**Tabla 7 ¿Tema de capacitación al personal de las Mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Gestión empresarial	3	15%
Manejo eficiente del crédito	4	20%
Gestión Financiera	5	25%
Prestación de mejor servicio	8	40%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 7 ¿Tema de capacitación al personal de las Mypes?**



Fuente: Tabla N° 7

Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 15% dicen que el tema que fueron capacitados es gestión empresarial, el 20% informa en manejo eficiente del crédito, 25% manifiesta en gestión financiera mientras que el 40% el tema que fueron capacitados es prestación de mejor servicio.

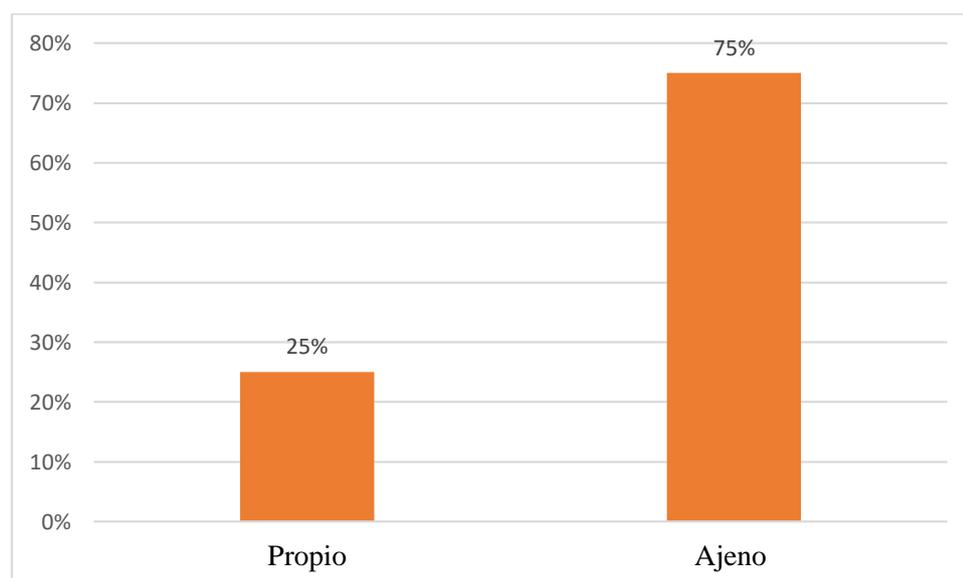
**Tabla 8 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que tiene su empresa?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Propio	5	25%
Ajeno	15	75%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 8 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que tiene su empresa?**



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

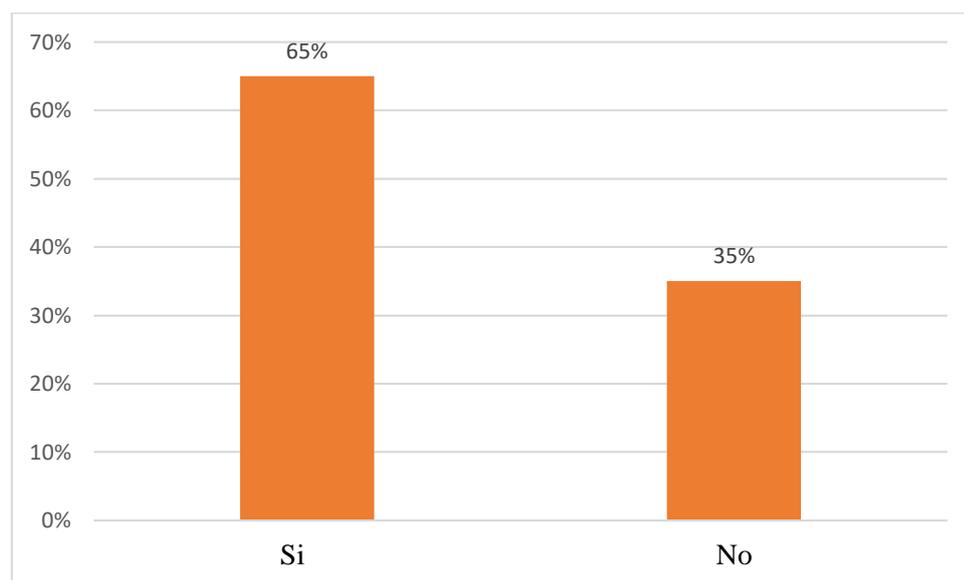
Del 100% de los encuestados, el 25% dicen que el tipo de financiamiento que tiene su empresa es propio mientras que el 75% manifiesta que es ajeno.

**Tabla 9 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	65%
No	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 9 ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?**



Fuente: Tabla N° 9  
Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 65% dice que, si acude al sistema bancario para obtener financiamiento para su micro y pequeña empresa, mientras que el 35% manifiesta que no acuden al sistema bancario para su financiamiento.

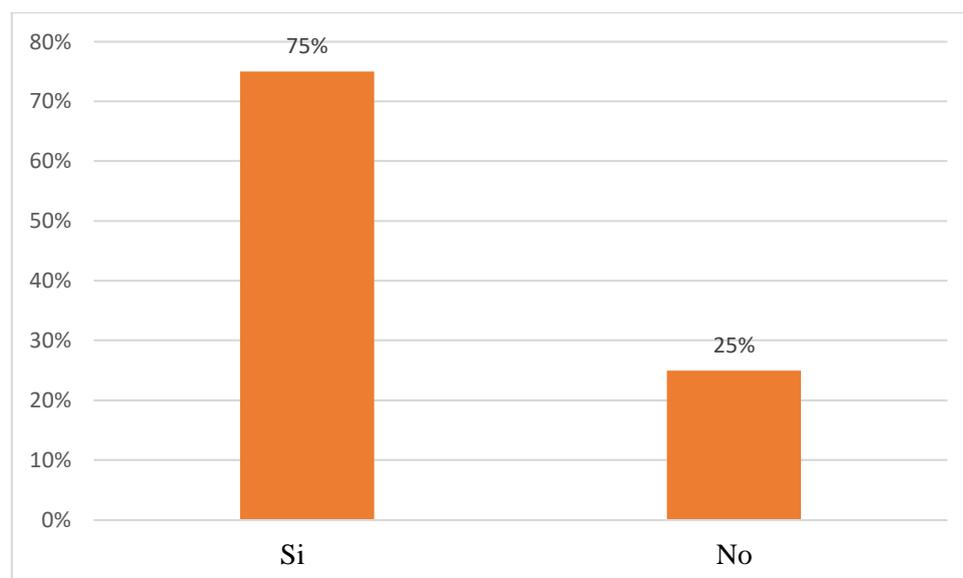
**Tabla 10 ¿Usted obtiene financiamiento externo para sus diferentes actividades de su empresa?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 10 ¿Usted obtiene financiamiento externo para sus diferentes actividades de su empresa?**



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia

#### Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 75% dicen que, si obtiene financiamiento externo para cubrir sus diferentes actividades de su empresa, mientras que el 25% no obtienen financiamiento externo para sus actividades.

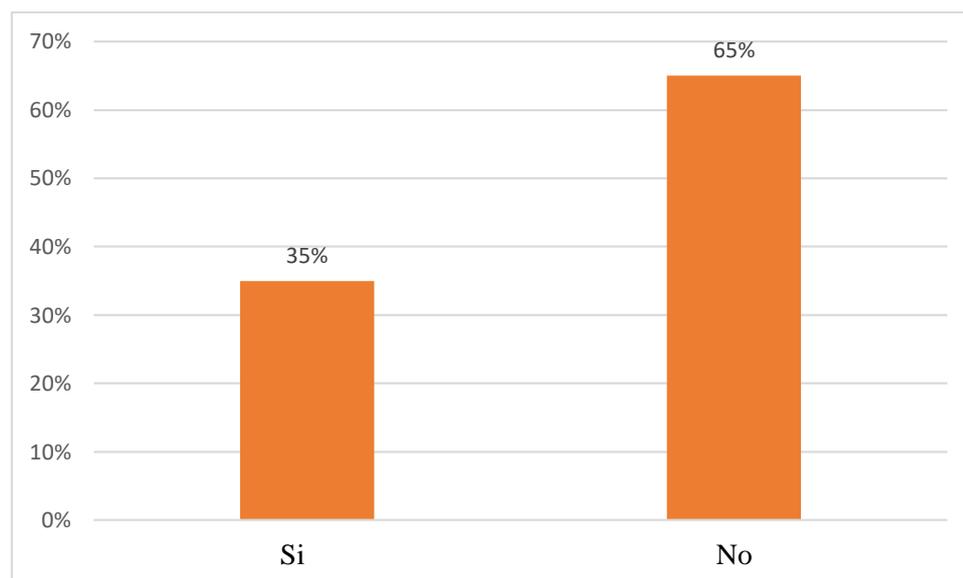
**Tabla 11 ¿Usted obtiene financiamiento del sistema no bancario?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	7	35%
No	13	65%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 11 ¿Usted obtiene financiamiento del sistema no bancario?**



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 35% de los representantes de los micro y pequeñas empresas rubro avícolas dicen que si obtienen el financiamiento del sistema no bancario mientras el 65% no obtiene financiamiento no bancario.

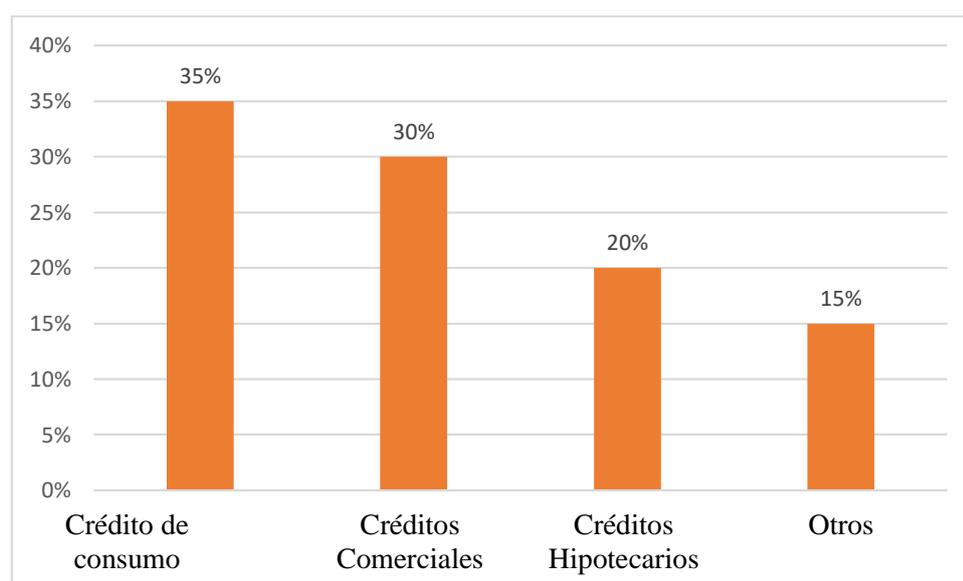
**Tabla 12 ¿Cuál es el tipo de crédito que obtiene su empresa?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Crédito de consumo	7	35%
Créditos Comerciales	6	30%
Créditos Hipotecarios	4	20%
Otros	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 12 ¿Cuál es el tipo de crédito que obtiene su empresa?**



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia

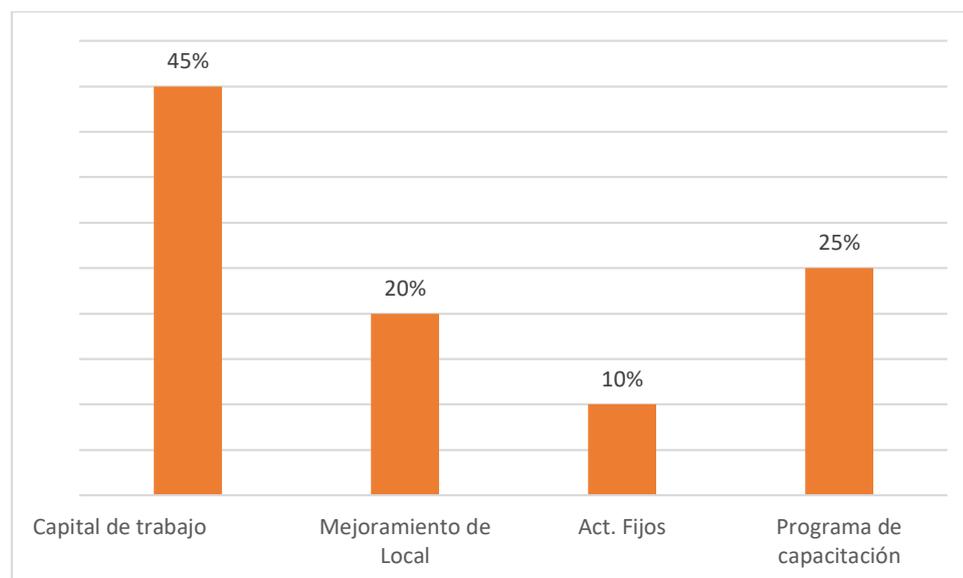
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% dicen que el crédito que obtiene su empresa es de tipo de crédito de consumo, 30% manifiestan que obtiene crédito de tipo comercial, el 20% informan que obtiene crédito de tipo hipotecario y el 15% obtienen otros tipos créditos.

**Tabla 13 ¿Usted en que invirtió el financiamiento obtenido?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Capital de trabajo	6	45%
Mejoramiento de Local	5	20%
Activos fijos	7	10%
Programa de capacitación	2	25%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES  
Elaboración: Propia

**Gráfico 13 ¿Usted en que invirtió el financiamiento obtenido?**



Fuente: Tabla N° 13  
Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 30% manifiestan que invirtió el financiamiento obtenido en capital de trabajo, el 25% dice que invirtió en mejoramiento de local, el 35% informa que invirtió en activos fijos y el 10% invirtió en programas de capacitación.

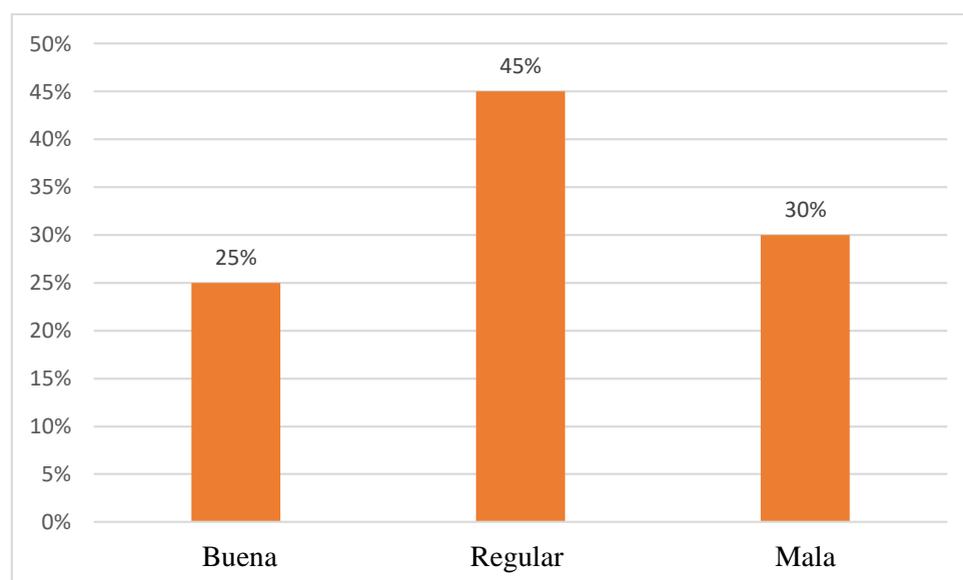
**Tabla 14 ¿En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Buena	5	25%
Regular	9	45%
Mala	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 14 ¿En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las mypes?**



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 25% dicen que califica de buena el financiamiento para las Mypes, el 45% califica de regular el financiamiento para las Mypes y el 30% califica mala el financiamiento.

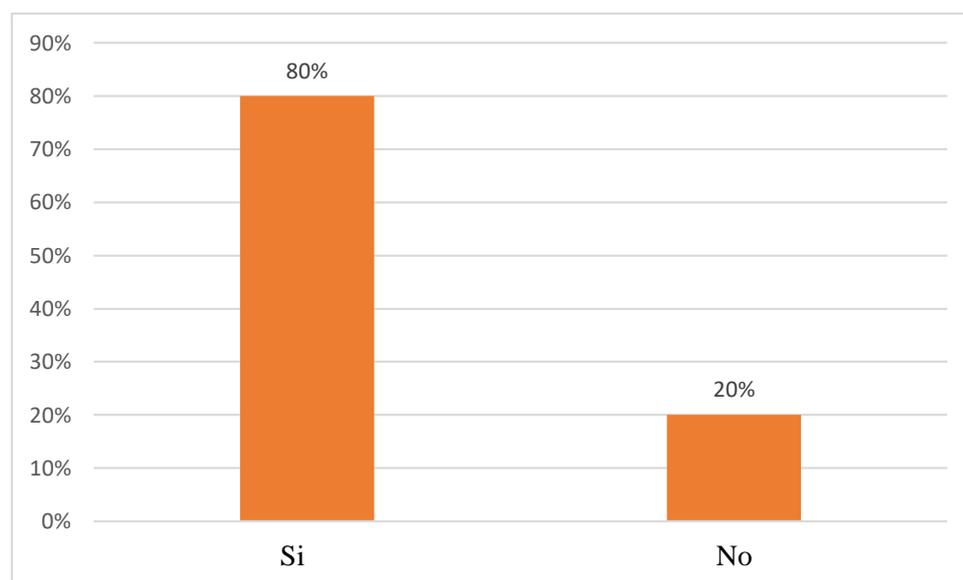
**Tabla 15 El financiamiento ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 15. El financiamiento ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?**



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 80% dicen que si tiene el financiamiento el impacto positivo en la rentabilidad de su empresa mientras que el 20% informan lo contrario.

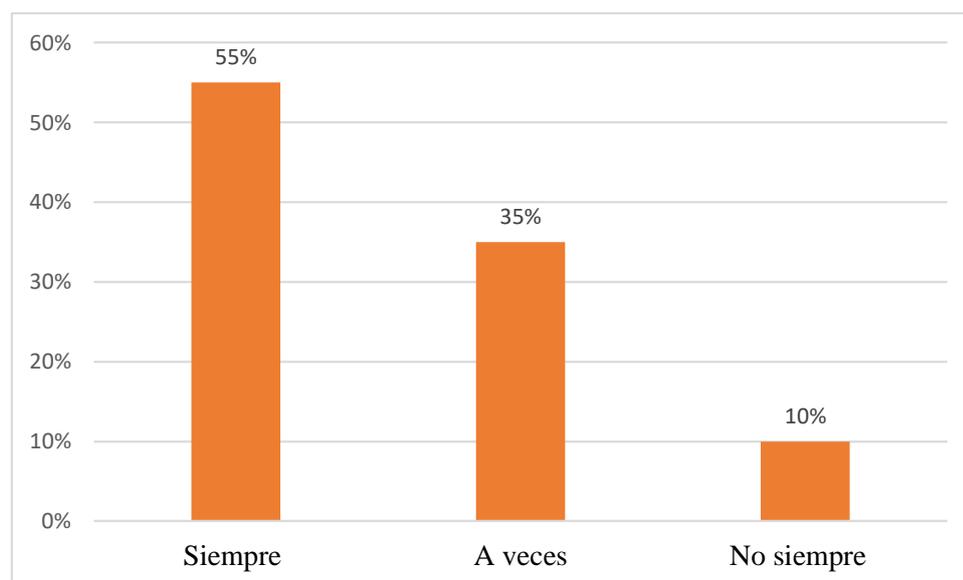
**Tabla 16 ¿Usted conoce el nivel de ventas mensual de su empresa?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	11	55%
A veces	7	35%
No siempre	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 16 ¿Usted conoce el nivel de ventas mensual de su empresa?**



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: Propia

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 55% informan que siempre conoce el nivel de ventas mensuales de su empresa, el 35% informan que a veces y el 10% manifiestan que no siempre.

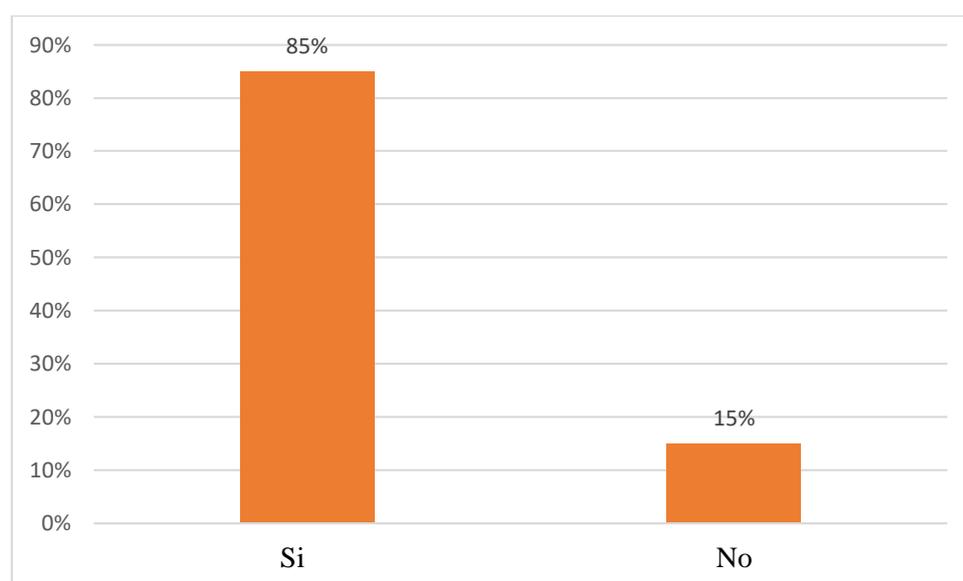
**Tabla 17 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su variación de existencias?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 17 ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su variación de existencias?**



Fuente: Tabla N° 17

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 85% dicen que si obtiene rentabilidad producto de la variación de sus existencias y el 15% manifiestan lo contrario.

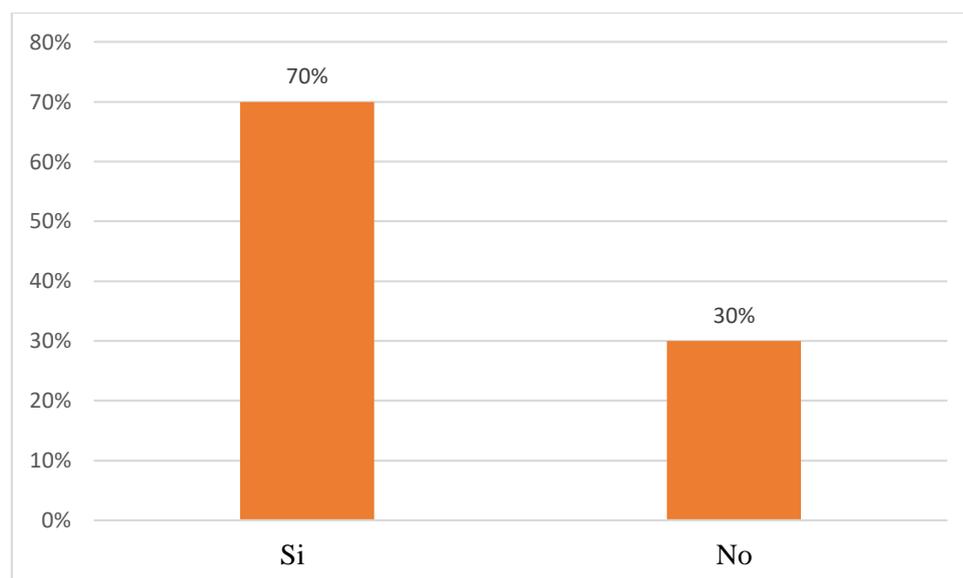
**Tabla 18 ¿Mejoro su rentabilidad por el financiamiento obtenido?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	70%
No	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 18 ¿Mejoro su rentabilidad por el financiamiento obtenido?**



Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 70% informa que si mejoro su rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 30% dice que no mejoro su rentabilidad.

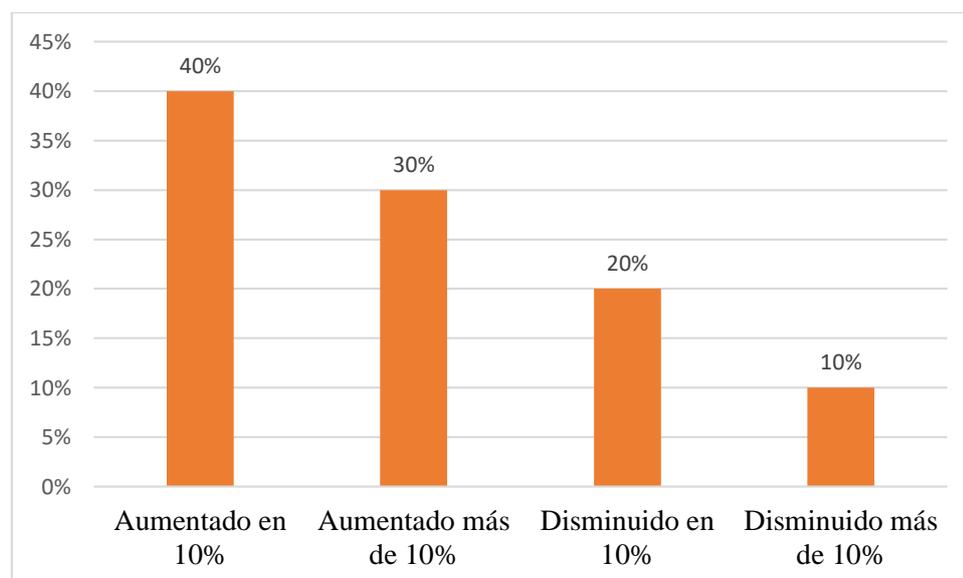
**Tabla 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Aumentado en 10%	8	40%
Aumentado más de 10%	6	30%
Disminuido en 10%	4	20%
Disminuido más de 10%	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 19 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?**



Fuente: Tabla N° 19

Elaboración: Propia

#### Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 40% informan que aumento en 10% su rentabilidad atreves del financiamiento obtenido, 30% manifiesta que aumento más de 10%, el 20% dice que disminuido en 10% y el 10% manifiesta que disminuido más de 10%.

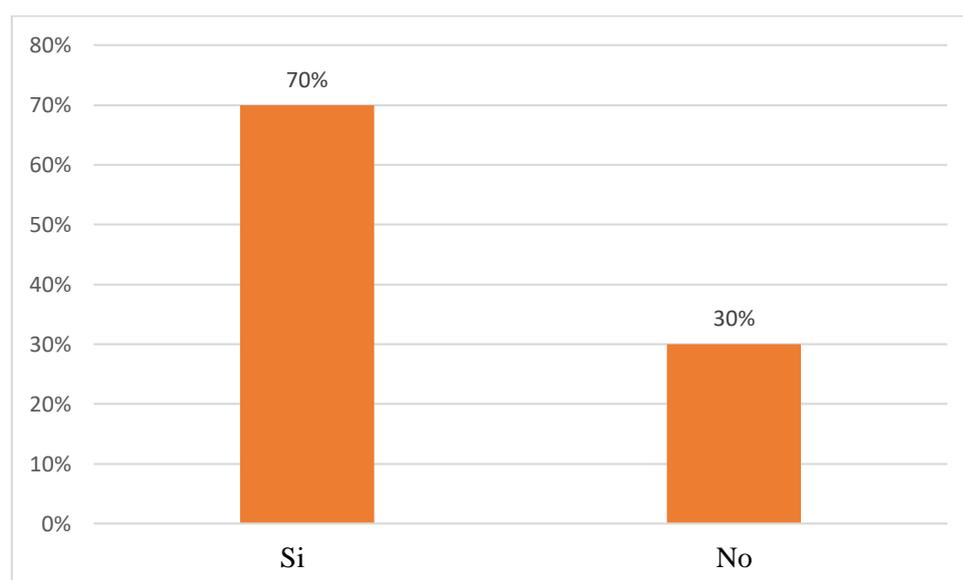
**Tabla 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	70%
No	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 20 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?**



Fuente: Tabla N° 20

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 70% manifiesta que su rentabilidad si mejo en los dos últimos años mientras que el 30% dice que no mejoro en los dos últimos años.

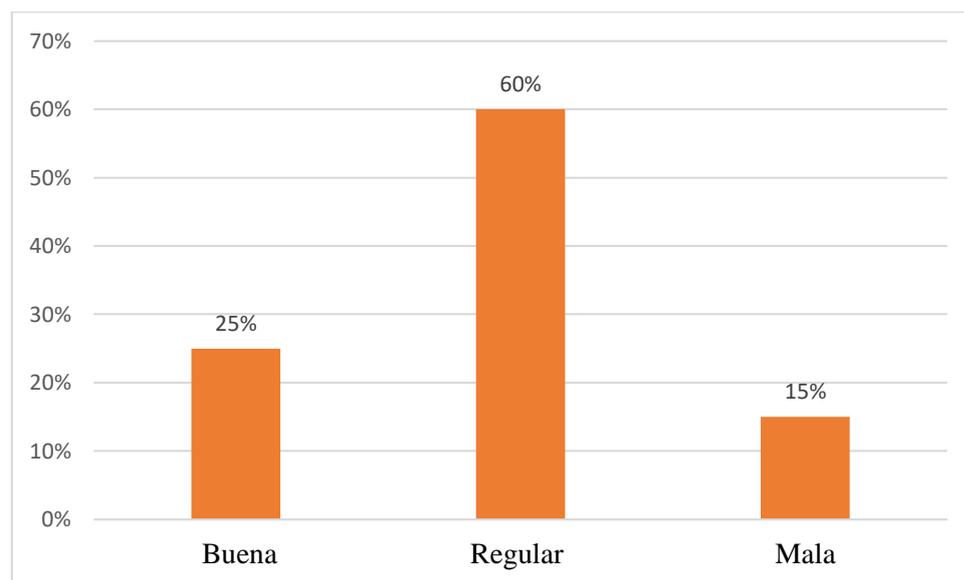
**Tabla 21 ¿En líneas generales ¿Cómo califica la rentabilidad de las Mypes?**

Cuestionario	Frecuencia	%
Buena	5	25%
Regular	12	60%
Mala	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Aplicado a los representantes legales MYPES

Elaboración: Propia

**Gráfico 21 ¿En líneas generales ¿Cómo califica la rentabilidad de las Mypes?**



Fuente: Tabla N° 21

Elaboración: Propia

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 25% dicen que califica a la rentabilidad de las Mypes buena, el 60% manifiestan que califica regular y el 15% informan que califica mala

## **5.2 Análisis de Resultados**

### **En relación al objetivo 1 sobre las características de los representantes, propietarios de las Mypes**

Según Venturo (2016) que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17 % son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superiores técnica. Los cuales coinciden con los resultados obtenidos en la presente investigación en relación a las principales características de los representantes de los propietarios en la que se señala que la mayoría manifiestan tener más de 30 años, (ver tabla N°1), pero no coincide en cuanto al género dado que el 40% manifiesta que son masculinos mientras que el 60% informa que son femeninos de los representantes legales (ver tabla 2), en cuanto a los grados de estudio lo que predomina en un 45% es de educación secundaria (ver tabla 3).

### **En relación al objetivo 2 principales características del perfil de las MYPE del sector comercio rubro avícola.**

Según Venturo (2016) que los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. El cual coincide con los resultados de la presente investigación en la que el 55% de las Mypes vienen operando más 4 años (ver tabla 4), según Venturo (2016) el 58% de los representantes de la MYPE precisa que es importante la capacitación al igual que los resultados de esta investigación se tiene que el 45% informa que fueron capacitados en 1 curso, el 35% manifiestan que fueron capacitados en 2 cursos, 15% dicen que fueron capacitados en 3 cursos y el 5% fueron capacitados en más de 4 cursos. (ver tabla 6).

### **En relación al objetivo 3 principales características del financiamiento.**

Según los autores Rojas (2015), Ixchop (2014), Vilca (2018), Nila (2016) y Alvarado (2016) coinciden con los resultados dado que todos señalan que la principal fuente de financiamiento es el externo, es decir de las entidades financieras tanto de los bancos y de las cajas municipales, según la tabla 8 se observa que de los encuestados, el 25% dicen que el tipo de financiamiento que tiene su empresa es propio mientras que el 75% manifiesta que es ajeno, de igual modo en la tabla 9 se observa que el 65% dice que si acude al sistema bancario para su financiamiento y el 35% manifiesta que no.

### **En relación al objetivo 4 sobre las principales características de la rentabilidad**

Según los autores Vilca (2018), Nila (2016), Toribio (2018), Pajuelo (2018) y Venturo (2016) concluyen en sus investigación que las micro y pequeñas empresas dentro de su ciclo de operación vienen obteniendo utilidades, rentabilidad financiera dado este resultado positivo hacen que siguen operando en el mercado y esta mejora de su rentabilidad es debido al financiamiento otorgado, para capital de trabajo en sus empresas, asimismo por la capacitación al personal porque son la parte principal para obtener la rentabilidad de sus empresas los cuales coinciden con los resultados de esta investigación, en la que se observa el 80% dicen que si tiene le financiamiento el impacto positivo en la rentabilidad de su empresa (ver tabla 15) asimismo en cuanto a las causas de la rentabilidad se observa que el 85% dicen que si obtiene rentabilidad producto de la variación de sus existencias y el 15% manifiestan lo contrario (ver tabla N 17) por lo tanto las micro y pequeñas empresas rubro avícolas son unidades productivas rentables.

## **VI. Conclusiones**

### **Respecto al objetivo 1**

La mayoría de los antecedentes revisados, mencionan que los representantes y propietarios son por lo general personas que cuentan con edad más de 30 años, lo cual coinciden con los resultados de esta investigación, asimismo la mayoría tienen como grado de estudio secundaria y nivel superior, en cuanto al género se puede señalar que en este estudio en su mayoría son de sexo femenino es decir el 60% esto se debe por la naturaleza de la actividad.

### **Respecto al objetivo 2**

Según los antecedentes se afirma que la mayoría de los micro y pequeñas empresas vienen operando en el mercado por más 5 años al igual que los micro y pequeñas empresas rubro avícolas de la ciudad de Tingo María en la que se observa que el 55% vienen operando ya más de 4 años, asimismo que el 40% del personal vienen siendo capacitados en el tema de mejorar la prestación de servicios hacia los clientes.

### **Respecto al objetivo 3**

Todas las unidades económicas entre ellas las micro y pequeñas empresas coinciden en señalar que el capital propio es insuficiente para financiar óptimamente a las empresas, por lo que casi todos acuden al sistema financiero para obtener recursos financieros en ese sentido casi todos señalan que la principal fuente de financiamiento es el externo, es decir de las entidades financieras tanto de los bancos y de las cajas municipales, al igual que los microempresarios del rubro avícola en la que señalan que el principal fuente de financiamiento son de las entidades financieras tal como señala que el 75% manifiesta que el capital es ajeno especialmente de las entidades financieras.

#### **Respecto al objetivo 4**

Las micro y pequeñas empresas dentro de su ciclo de operación vienen obteniendo utilidades y rentabilidad financiera dado este resultado positivo hacen que siguen operando en el mercado y esta mejora de su rentabilidad es debido al financiamiento otorgado, para capital de trabajo en sus empresas, asimismo para la capacitación al personal porque son la parte principal para obtener la rentabilidad de sus empresas, lo cual se evidencia que el 80% dicen que si el financiamiento tiene impacto positivo en la rentabilidad de su empresa, asimismo en cuanto a las causas de la rentabilidad se observa que el 85% dicen que si obtiene rentabilidad producto de la variación de sus existencias, por lo tanto, las micro y pequeñas empresas rubro avícolas son unidades productivas rentables.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bazán, J. (2008).** “*La demanda de crédito en las MYPES industriales de la provincia de Leoncio Prado*”. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustrial es/cred to-mypes-industriales.shtml>.
- Brealey & Myers, (1993),** Modelo Del Trade-Off O Equilibrio Estático. Disponible en: <https://docs.google.com /document/d/13 mp7UOnjSXhWSn tF 2iz4T5YOLD0 plum8 4emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Brealey & Myers, (1993),** Teoría De Modigliani Y Miller. Disponible en: <https://docs.google.co m/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Brealey y Myers, (1993),** Proposición I de M&M. Disponible en:<https://docs.google .com/document/d/13mp7UOnjSXhW SntF 2iz4T5YOLD0 plum84 emWe KJ kau 4/edit?hl=en>
- Brealey & Myers, (1993),** Proposición II de M&M. Disponible en: <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLDplum84emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Fernández, (2003),** Proposición III de M&M. Disponible en: <https://docs.google.com/documen t/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0 plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>
- Flores, A. (2004).** Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Obtenido de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/>

**Gilberto, J. (2000).** “Análisis y propuestas para la formalización de las MYPES - 2009”., disponible en: [http://www.monografias.com/trabajos\\_41/formalizacion\\_pymes/formalizacion-pymes2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos_41/formalizacion_pymes/formalizacion-pymes2.shtml)

**González, S (2014),** “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad De Bogotá”. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/49025/>

**González & Granado, (2010).** Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

**Ley N° 28015.** Acceso al Financiamiento de las MYPES. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

**Ley N° 28015.** Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

**Ley N° 28015.** Régimen tributario de las MYPES. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

**Mejía, C. (2009)** Definición De La Micro Y Pequeña Empresa. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

**Mejía, C. (2009),** Financiamiento. Disponible en: <http://www.Monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>

**Modigliani & Miller (1958).** “Teoría de Financiamiento”. Disponible en: <https://www.Monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>

**Myers, (1984)**, las teorías de la estructura financiera óptima. Disponible en: <http://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXHwsntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

**Myers & Majluf, (1984)**, La Teoría De La Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory). Disponible en: <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

**Pajuelo, A. (2018)**. Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles del distrito de Amarilis, 2017. Disponible en <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6300>

**Palomino, C. (2018)**. Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio, Rubro Hoteles En El Distrito De Huánuco –2017. Disponible En <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4109>

**Palomino, T. (2014)**. “Microfinanzas y desarrollo de las MYPES de la región de Huancavelica”. Disponible en: <file:///C:/Users/henrysis/Downloads/35-1311-PB.pdf>.

**Toribio, N. (2018)**. En su tesis titulada: “El Financiamiento Y La Rentabilidad De La Micro Y Pequeña Empresas Sector Comercio – Rubro Confección Textil. Ropa Deportiva – Huánuco 2017”. Disponible en <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6346>

**Venturo, C. (2016)**, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016”, disponible en: [http://repositorio.Uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/441/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_VENTUROCORONEL\\_SILVIA.pdf?sequence=1](http://repositorio.Uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/441/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTUROCORONEL_SILVIA.pdf?sequence=1)

**Yáñez** (2011). “La teoría de la rentabilidad”. Disponible en: <https://actitudfinancierawordpress.com/tag/rentabilidad/>

# **ANEXOS**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O REPRESENTANTE  
LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL RUBRO AVICOLA DE LA  
CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO -2018.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro avícolas del distrito de Rupa Rupa, Tingo María, 2018

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado.....

Fecha...../...../.....

**PERFIL DE LOS PROPIETARIOS**

1. ¿Edad de los representantes legales de las Mypes?

- a) De 30 a 39 años                      b) De 40 a 49 años  
c) De 50 a 59 años                      d) De 60 años a mas

2. ¿Genero de los representantes legales de las Mypes?

- a) Masculino                              b) Femenino

3. ¿Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes?

- a) Primaria      b) Secundaria      c) Estudios técnicos      d) Universidad

#### CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

4. ¿Cuántos años se encuentra operando en el en el sector comercio rubro avícolas?

- a) 1 año      b) 3 años      c) 4 años      d) Más de 5 años

5. ¿Actualmente con cuántos trabajadores cuenta?

- a) 1 a 5 trabajadores      d) 6 a 10 trabajadores  
c) 11 a 15 trabajadores      d) 16 trabajadores a mas

6. ¿Cantidad de cursos capacitados?

- a) 1 curso      b) 2 cursos      c) 3 cursos      d) 4 cursos a mas

7. ¿Tema de capacitación al personal de las Mypes?

- a) Gestión empresarial      b) Manejo eficiente del crédito  
c) Gestión Financiera      d) Prestación de mejor servicio

#### VARIABLE 1 FINANCIAMIENTO

8. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que tiene su empresa?

- a) Propio      b) Ajeno

9. ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento?

- a) Si      b) No

10. ¿Usted obtiene financiamiento del sistema bancario?

- a) Si      b) No

11. ¿Usted obtiene financiamiento externo para sus actividades empresariales?

- a) Si      b) No

12. ¿Cuál es el tipo de crédito que obtiene su empresa?

- a) Crédito de consumo      b) Créditos Comerciales  
c) Créditos Hipotecarios      d) Otros

13. ¿Usted en que invirtió el financiamiento obtenido?

- a) Capital de trabajo      b) Mejoramiento de Local  
c) Activos fijos      d) Programa de capacitación

14. En líneas generales ¿Cómo califica el financiamiento para las mypes?

- a) Buena      b) Regular      c) Mala



## ANEXO 2

### RELACION DE LA POBLACION DE AVICOLAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, SEGUN LA MUNICIPALIDAD DE LEONCIO PRADO

N°	RAZON SOCIAL/APELLIDOS Y NOMBRE	RAZON COMERCIAL	DIRECCION	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	AURELIA ALVARADO FLORES	AVICOLA ALVARADO	PUERTO PO- 12	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
2	MARIA ESTHER SANCHEZ SHUPINGAHUA	AVICOLA ESTHER	MERCADO MODELO ANTIGUO	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
3	MARTHA SANCHEZ SHUPINGAHUA	AVICOLA MARTHA	MERCADO MODELO ANTIGUO	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
4	JORGE SOLORZANO ARAUJO	AVICOLA JORGE	MERCADO MODELO ANTIGUO	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
5	MARGARITA OLINDA ALDANA CLEMENTE	AVICOLA OLINDA	INTERIOR DEL MERCADO MODELO	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
6	HELENA MIRIAM VALVERDE TOCOTO	AVICOLA HELENA	AV. TITO LAMBE N° 594	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
7	AURELIA ALVARADO FLORES	AVICOLA FLORES	PUERTO PO- 12	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
8	AURELIA ALVARADO FLORES	AVICOLA FLORES	PUERTO PO- 12	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
9	OREFITA VASQUEZ AMASIFUEN	MULTISERVICIOS ANNEL	J.R. CALLAO N° 409	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
10	CARMEN ROSA VERGARA MORENO	AVICOLA BURBUJIER GIANCAR	ESQ. AV. ALAMEDA PERU /JR. PUCALPA	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
11	JUAN CARLOS MELGAR MELGARIBO	AVICOLA CARLOS	PUERTO PO-04	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
12	TERESA SHUPINGAHUA PANDURO	AVICOLA RAYTO	MCCO. ANTIGUO PTO N° 72	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
13	ERNESTO CUSTODIO YARANGA QUISEP	AVICOLA MARAVILLO	AV. ALAMEDA PERU N° 190	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
14	PEGGY VARGAS RAMIREZ	AVICOLA PEGGY	AV. ALAMEDA PERU N° 218	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
15	ADILIA CORDERAS RUIZ	COMERCIAL AVICOLA MIRELLA	J.R. MONZON N° 277	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
16	CORPORACION RAQUELITA S.A.C.	CORPORACION RAQUELITA S.A.C.	AV. ALAMEDA PERU N° 242 2PISO	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
17	AVICOLA JIMENA E.I.R.L.	AVICOLA JIMENA E.I.R.L.	AV. ALAMEDA PERU N° 218	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
18	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA EMILIA S.A.C.	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA EMILIA S.A.C.	AV. ALAMEDA PERU N° 190	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
19	CORPORACION RAQUELITA S.A.C.	CORPORACION RAQUELITA S.A.C.	AV. ALAMEDA PERU N° 242	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS
20	JEFYDI MIRELLA VELA CARDENAS	AVICOLA MIRELLA	MERCADO MODELO PUERTO PO-13	VENTA DE POLLOS BENEFICADOS



### ANEXO 3

ENCUESTA: AVICOLA LA GRAN FAMILIA

DE: ALDANA CLEMENTE, OLINDA MARGARITA



ENCUESTA: AVICOLA JIMENA E.I.R.L



ENCUESTA: AVICOLA PEGGY DE: VARGAS RAMIREZ, PEGGY



ENCUESTA: COMERCIAL AVICOLA MIRELLA

DE: CARDENAS RUIZ, ADILIA



ENCUESTA REALIZADA: DISTRIDUIDORA E IMPORTADORA EMILIA S.A.C



ENCUESTA REALIZADA: AVICOLA ALVARADO

DE: ALVARADO FLORES, AURELIA



ENCUESTA REALIZADA: AVICOLA NARANJILLO

DE: YARANGA QUISPE, ERNESTO CUSTODIO

