



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA DEPORTIVA DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2016”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Br. GUERRA NAVARRO LUIS ENRIQUE

ASESOR:

Mg. CPCC PAIMA PAREDES RUSVELTH

PUCALLPA – PERÚ

2017

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016”

Hoja de firma del Jurado

Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribillero
Presidente

Mg. CPCC Aquiles Weninger Peña Gordillo
Miembro

Mg. CPCC Percy Lorenzo Díaz Odicio
Miembro

Mg. CPCC Paima Paredes Rusvelth
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mis familia

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por ellos es que me
esfuerzo, todos mis logros son para ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Datos generales de los representantes de las Mypes La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 87% es comerciante. Características de las Mypes: El 74% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial, el 60% son formales, tienen cuatro trabajadores permanentes y de dos a cuatro trabajadores eventuales. Se formaron para obtener ganancia. Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. El 93% utilizó su crédito como capital de trabajo. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación académica como micro y pequeño empresario, ello le permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to describe the main characteristics of financing and the profitability of micro and small businesses in the retail sector, the purchase and sale of sportswear, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental- cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: General data of the Mypes representatives Most are adults and are between 26 years old, 60% are male, they have a secondary level of education and the occupation that predominates with 87% is a trader. Characteristics of Mypes: 74% have between five and more than seven years in their business, 60% are formal, have four permanent workers and two to four casual workers. They were formed to gain. Financing of Mypes: The majority of Mypes requested financial credit, resorting to banking and non-banking entities, these loans were long-term. 93% used their credit as working capital. Profitability of Mypes: Mypes surveyed in the field of study stated that their profitability improved in recent years thanks to financing.

Finally, it is necessary that the micro entrepreneur cares about having an academic preparation as a micro and small entrepreneur, this will allow him to develop skills and aptitudes; It will allow you to increase your productivity and know how to make decisions in business improvements, in such a way that your business can be efficient, effective, profitable and competitive.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Gráficos	xi
8. Índice de Cuadros	xii
I. INTRODUCCIÓN	01
1.1 Enunciado del problema.....	05
1.2 Objetivo General.....	05
1.3 Objetivos específicos.....	05
1.4 Justificación.....	06
II. REVISIÓN DE LITERATURA	07
2.1 Antecedentes.....	07
2.1.1 Internacional.....	07
2.1.2 Latinoamericano.....	09
2.1.3 Nacional.....	10
2.1.4 Regional.....	13
2.1.5 Local.....	14
2.2 Bases teóricas.....	15
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	15
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	23
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	25
2.3 Marco conceptual.....	28
2.3.1 Definición del financiamiento.....	28

2.3.2 Definición de rentabilidad.....	28
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	29
III. METODOLOGÍA.....	35
3.1 Diseño de la investigación.....	35
3.2 Población y muestra.....	36
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	36
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	41
3.6 Plan de análisis.....	41
3.7 Matriz de consistencia.....	41
3.8 Principios Éticos.....	43
IV. RESULTADOS.....	46
4.1 Resultados.....	46
4.2 Análisis de los resultados.....	50
V. CONCLUSIONES.....	58
VI. RECOMENDACIONES.....	59
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	60
6.1 Referencias bibliográficas.....	60
6.2. Anexos.....	65
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	65
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	68
6.2.3 Anexo 03: Cuadro de Mypes encuestadas.....	91
ARTICULO CIENTIFICO.....	92-112
DECLARACION JURADA.....	113

Índice de tablas

	Pág.
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	67
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	68
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	69
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	70
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	71
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	72
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	73
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	74
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	75
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	76
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	77
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	78
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	79
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	80
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	81
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	82
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	83
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	84
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	85
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	86
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	87
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	88
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	89

Índice de gráficos

	Pág.
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	67
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	68
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	69
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	70
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	71
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	72
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	73
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	74
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	75
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	76
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	77
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	78
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	79
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	80
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	81
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	82
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	83
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	84
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	85
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	86
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	87
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	88
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	89

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	46
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	47
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	48
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	49
Cuadro 05 Resultados: Cuadro de Mypes encuestadas	90

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Revisando diferentes estudios referentes a la micro y pequeña empresa en adelante Mypes tenemos a Moreno (2016), en “Oportunidades para las pymes estadounidenses”, sostiene que, tras cuatro años de lento crecimiento económico en Estados Unidos, las pequeñas y medianas empresas de ese país descubren nuevas oportunidades en Latinoamérica para ampliar su frontera comercial.

Agrega Moreno, las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Estados Unidos (menos de 500 empleados) no son ajenas a esta a los últimos cambios en materia de globalización. Por el contrario, marcan la pauta de este proceso de globalización en aspectos como la penetración de pymes extranjeras en América Latina, una dinámica que, al tiempo que se consolida, muestra su amplio y creciente potencial.

También, Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, el tejido empresarial está formado principalmente por Pymes. Que son las pequeñas y medianas empresas. En Europa componen más del 95% del conjunto empresarial, y en España superan el 99%. Por lo tanto, podríamos decir que la Pyme es el motor de una economía desarrollada y la principal generadora de empleo. Sin embargo, uno de los principales problemas

con los que se suelen encontrar este tipo de empresas es con la falta de recursos y de financiación.

Es más Carrasco (2014), en “La micro y pequeña empresa mexicana”, quien sostiene que las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular. En México se cuentan con 90% de microempresas, 5.8% son pequeñas y medianas empresas y el 2% son grandes.

Agrega Carrasco, la proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

Continua Carrasco, las Mypes en México enfrentan a una problemática formada por diversos elementos como: Las microempresas, para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente, los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa, la simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirven de apoyo a la microempresa, es indispensable para las subsistencias de la misma, fomentar la formación del microempresario, la empresa familiar, es aquella en que los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias, se entienden aquellas en las que un núcleo familiar controla la mayoría del capital, y la gran mayoría de las empresas familiares son micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de las que denominan tiendas.

Concluye Carrasco, la importancia de la micro y pequeña empresa radica en la cantidad de establecimientos de este tipo que existen en muchos países. Existen institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a micro y pequeñas empresas. Este tipo de entidades han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, estas empresas representan una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciar y consolidarse por méritos propios.

Asimismo, Acosta (2016), en “Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia”, expresa que en Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos. Las micros y pequeñas empresas generan alrededor de 67% del empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB). Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas

Igualmente, la Agencia Peruana de Noticias (2014), en “Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque”, manifiesta que alrededor de 2,500 microempresas de confecciones operan en la región Lambayeque, de las cuales sólo un 10% son formales y el 90% aún siguen en la informalidad. Muchas de estas Mypes de esta zona hacen un trabajo de tercerización y esto se justifica por la informalidad campeante en el sector.

Agrega, la Agencia Peruana de Noticias, las principales actividades de este sector son la confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños. Este sector presenta una tendencia creciente en sus niveles productivos ya que las empresas desarrollaron técnicas y diseños acorde a las exigencias del mercado en comparación a otros sectores. Una de las características resaltantes de este sector es el esfuerzo permanente de los empresarios para mantenerse actualizados tecnológicamente, siendo una debilidad en las empresas, que no todas cuentan con suficiente mano de obra calificada, financiamiento; por lo cual los empresarios se ven obligados a invertir tiempo y dinero en largas jornadas de capacitación

Además, según el Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta, el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugares que se eligió para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin

embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, en que lo invierten, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportivas, del distrito de Callería, 2016.
- b) Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportivas, del distrito de Callería, 2016.

- c) Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016.
- d) Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportivas, del distrito de Callería, 2016.

Finalmente, esta investigación se justifica de acuerdo a lo expresado por, el diario Perú21 (2014) en “85% de las Mypes en Perú es informal”, sostiene que las Mypes emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Las Mypes forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello se refleja, en la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización; es más el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes, tanto

a nivel nacional, regional y local. En consecuencia, aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico. Por lo tanto, fue importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. En muchos de los casos por la falta de financiamiento, etc.

Asimismo, la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Vaca (2012), en su tesis doctoral “Análisis de los obstáculos financiero de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”, cuyo objetivo general fue: De acuerdo a las opciones de financiamiento existentes, proponer un modelo alternativo que pueda resultar más eficiente en el apoyo a las pymes para recibir financiamiento y poder acceder a mejores condiciones de crédito ya sea de las instituciones de banca gubernamental y/o de la banca privada, o de algunas otras fuentes de financiamiento. La metodología usada fue: El diseño de la investigación fue de análisis documental, utilizando un como instrumento un cuestionario

divido en 7 partes; la población muestra fueron las micro empresas con el rango de 0 a 50 trabajadores.

Concluye Vaca, los resultados que obtuvo fueron: El crédito es la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito, lo cual normalmente es realizado por un comité interno de la institución financiera, con personal diferente a quién ha tenido contacto con el empresario.

Existen muchas instituciones conocidas como cajas de ahorro y préstamo o cajas populares, las cuales suelen tener un costo más alto que la banca comercial, u otras instituciones más pequeñas que se enfocan en préstamos de cantidades menores a plazos también menores pero cuya tasa actualizada es exorbitante. Asimismo, Nuestros resultados indican que cuando la empresa es requerida con menor nivel de información entonces se le facilita el crédito. Esta situación inversa nos hace dependientes, en cierta forma, de la bondad del banco hacia nosotros. Así que podemos indicar que cuando la empresa requiere de entregar una información más basta, estados financieros, reportes a detalle de las diferentes cuentas, o información revisada por auditor externo, si no cuenta con estos elementos se le complicará acceder al crédito.

En consecuencia, este estudio precisa la relación de préstamo es una de las técnicas más relevantes con que puede auxiliarse la empresa en el crédito. De la información empírica recopilada, varios indicadores nos fueron útiles para validar nuestra hipótesis. El saber que tanto se reúne la empresa con el personal del banco, el conocer si cuenta con un contacto especial, darnos cuenta si los ejecutivos se acercan a la empresa para anticiparse a sus necesidades, si tenía asignado un ejecutivo en particular para atenderlo y si consideraba tener una relación fuerte con su banco.

2.1.2 Latinoamericano

Igualmente, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeño que son los que las pymes solicitan.

Agrega Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América

Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar herramientas de evaluación más modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

2.1.3 Nacional

También, Hidalgo (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012”, Cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012. La investigación fue descriptiva, y para realizarlo se escogió a una muestra de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 93% son adultos, el 67% del sexo femenino.

Concluye Hidalgo, el 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, formaron para obtener ganancia. El 67% lo financia con fondos de terceros. El 2011 de las Mypes encuestadas solicitaron crédito una vez. El 7% recibió capacitación. El 93% manifestó que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años.

Es más, Vara (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015”, cuyo objetivo principal fue determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se le aplicó un cuestionario de preguntas cerradas

Agrega Vara se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las Mypes: El 80% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos y el 20% son jóvenes, el 100% son del sexo femenino; además, el 100% tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 6.67% se dedica a la compra-venta de

prendas de vestir 1 año, 26.67% se dedican 3 años, mientras que el 66.67% se dedican más de 3 años; asimismo, el 100% tienen 1 trabajador permanente y el 100% no tienen trabajadores eventuales.

Concluye Vara, respecto al financiamiento: el 100% de las Mypes estudiadas financian sus actividades con fondos de terceros y, además, el 100% de los créditos recibidos lo invirtieron en capital de trabajo.

Por su parte, Balta (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013”, cuyo objetivo general fue determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de abarrotes del Mercado Buenos Aires del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2013. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de información se escogió de la población de 35 Micro y pequeñas empresas, una muestra de 15 micro y pequeñas empresas, que representan el 43% de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Balta, se obtuvo los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas, el 66,7% son de género femenino y el 60% tienen estudios secundarios; con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas, el 53,3% tienen de 4 a 6 trabajadores, el 100% son formales y el 60% se formaron para obtener ganancias; con respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas,

el 66,7% no recibe crédito de los proveedores, el 73,3% cuenta con capital de terceros, el 100% lo utiliza para capital de trabajo y el 93,3% solicitaron financiamiento montos de S/.10 000.00 a S/.50 000.00 nuevos soles.

Concluye Balta, las micro y pequeñas empresas son representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y cuentan con personal para atención y almacén entre 4 a 7 trabajadores, además solicitan financiamiento del sistema no bancario para la adquisición de crédito que le permita tener mayor capital de trabajo, por montos de S/10,001.00 nuevos soles a S/.50 000.00 nuevos soles.

2.1.4 Regional

Además, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Calleria, 2015. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Ponce, se obtuvo los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación

comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75 tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

Concluye Ponce, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

2.1.5 Local

Asimismo, Sandoval (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 11 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Sandoval, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes

del ámbito de estudio son: El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Sandoval, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 82% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 9% si recibió capacitación y el 55% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 91% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 64% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Revisando la literatura de diferentes autores respecto al financiamiento mencionamos a Briozzo & Vegier (2008), en “La estructura del financiamiento”, sostienen que, la decisión de estructura de capital en las organizaciones abarca dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio, interno o externo y deuda, que puede provenir de diversas fuentes.

a) Fuente Internas: o autofinanciamiento son los generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas.

b) Fuentes externas: Tenemos a los aportes de los propietarios, o la incorporación de nuevos socios, y las emisiones de acciones.

c) **Fuentes externas de deuda.** Se las puede clasificar en tres grupos:

- **Instituciones Financieras:** Préstamos de Bancos comerciales y otras instituciones financieras.
- **Instituciones no financieras:** Créditos comercial, créditos de otros negocios, proveedores, etc. Los créditos otorgados por este segmento financiero son costosos por las altas tasas de interés manejados. En cierto modo los proveedores suelen tener algunas ventajas sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre la industria y/o negocio a la cual pertenece la empresa y su proceso de producción.
- **Individuos:** Por ejemplo, préstamos de familiares de los propietarios.

Igualmente, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo;** La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el

desarrollo y lograr 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. 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

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** 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 financiamiento 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. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "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.

Finalmente, Domínguez precisa algunos costos del financiamiento como:

Costo de endeudamiento a largo plazo: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

Costo de acciones preferentes: El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

Costo de acciones comunes: El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.

Costo de las utilidades retenidas: El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se

considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

También, Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, precisa algunas fuentes de financiamiento para las Mypes como: Los recursos externos o financiación externa y por otro lado están los recursos internos o auto-financiación. Por lo tanto, podemos encontrar fuentes de financiamiento internas y externas.

a) La financiación externa. Es un tipo de fuente de financiamiento para una empresa en la que se obtienen los recursos de un agente externo. Los créditos bancarios suelen ser la forma más habitual que tiene una PYME o autónomo de financiarse. Dicha financiación conlleva tener mayores o menores obligaciones de pago. Por ejemplo, no son lo mismo los préstamos bancarios, que la inversión de un socio capitalista.

b) financiación interna o auto-financiación. Es ni más ni menos que la financiación que obtiene la empresa con los propios recursos generados mediante la actividad. Por ejemplo, una empresa tiene beneficios durante un ejercicio. Dichos beneficios se destinan a las reservas, en vez de repartirse entre los socios. Como se van a las reservas, la empresa se está auto-financiando. Sin duda, este es el mejor mecanismo de financiación, puesto que el riesgo es mucho menor y dota a la empresa de un balance mucho más saneado.

c) Tipos de financiamiento: La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho

capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos.

- **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.
- **Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
- **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- **Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.
- **Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son

pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

- **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.
- **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.
- **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.
- **Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que

presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

- **Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- **Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que, en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

2.2.2. Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La

rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

a) La Rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

b) Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la

rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

c) Rentabilidad económica

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

d) Rentabilidad financiera

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa

Según la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2011), en “El

trabajo decente en las micro y pequeñas empresas-Teoría y Práctica”, manifiesta que, las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa contar con oportunidades de un trabajo que sea productivo y que genere un ingreso digno; seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración a la sociedad, libertad para que las personas expresen sus opiniones, organización y participación en las decisiones que afectan sus vidas, e igualdad de oportunidad y de trato para todas las mujeres y hombres. El concepto de trabajo decente es multidimensional, dado que un trabajo no puede ser calificado como decente si, por ejemplo, los ingresos son buenos pero la situación de seguridad laboral es precaria. En ese orden de ideas las micro y pequeñas empresas juegan un rol de vital importancia, así tenemos algunas variables y dimensiones al respecto, tales como:

- a) Formalización:** Existen diversos grados de formalidad de las empresas, dado que un gran número de las empresas “formales” operan parcialmente en la informalidad, por ejemplo, en los ámbitos laborales y sanitarios. Para que los derechos de empleadores y trabajadores en las MIPes estén asegurados, es clave que las empresas hayan formalizado su constitución legal y los contratos de trabajo.
- b) Capacitación:** Se hace una distinción entre la capacitación empresarial, destinada a la gerencia de la empresa, y la capacitación laboral, cuyo objetivo es desarrollar en los trabajadores, habilidades y aptitudes que les permitan ejecutar actividades específicas de sus puestos de trabajo. La capacitación contribuye al aumento de la productividad de las empresas y

a la empleabilidad de los trabajadores.

c) Seguridad social para trabajadores: La seguridad social es la protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso, en particular, en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de familia.

d) Equidad de género: La promoción de la equidad de género en las micro y pequeñas empresas incluye igual trato para hombres y mujeres en la evaluación, contratación, promoción y remuneración. Un tema de igual importancia son las acciones que facilitan que las responsabilidades profesionales y de familia sean compatibles tanto para hombres como para mujeres.

Agrega la OIT, mientras que los ingresos de los ocupados en la micro y pequeña empresa formal e informal, según tramos de ingreso, mejoraron en los últimos años, el nivel de pobreza en la microempresa empeoró. El porcentaje de ocupados indigentes se incrementó de 1,4% en 2006 a 1,6% en 2009. El número de pobres no indigentes aumentó de 6,2% en 2006 a 6,9% en 2009. Cabe destacar que el precio de la canasta básica usada para medir la línea de pobreza subió 36% entre 2006 y 2009, resultado principalmente del incremento en el precio internacional de los alimentos.

Concluye la OIT, y empresas tienen demanda anual de decenas de miles de usuarios, quienes deben formular proyectos de inversión para postular a fondos concursables. Dada su altísima demanda, es un buen nicho para motivar la reflexión e incorporar prácticas en pro del trabajo decente y la

productividad laboral en las MIPES. Para motivar al empresario en este sentido, algunas estrategias complementarias, y no necesariamente excluyentes, pueden ser que el trabajo decente sea: 1) un componente obligatorio en la formulación del proyecto y la guía correspondiente, 2) un componente de inversión del proyecto, 3) un criterio de evaluación, y 3) un ámbito de la asesoría técnica provista a los ganadores de los concursos. Así de esta manera es necesario que las micro empresas cuenten con fuentes para que logren su desarrollo y crecimiento en las economías de los países; necesitan de fuente de financiamiento, en ese sentido tanto los Gobiernos y las Entidades Bancarias juegan un rol de vital importancia.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, define a financiamiento como el acto de dotar de dinero y de crédito a una PYME, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos.

2.3.2. Definiciones de la rentabilidad

La revista de investigación en materia económica Expansión (2016), en “Rentabilidad”, la define como el costo relativo de una campaña. Se calcula poniendo en combinación el precio pagado por las inserciones con el

número de impactos que dicha campaña ha producido. La rentabilidad de los medios o soportes varía para cada grupo objetivo, pero se mantiene la proporción si se la compara con la de otros medios.

2.3.3. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Wikipedia (2017), en “Microempresa”, define como aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

También, Castillo (2016), en “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa”, expresa en apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE”, precisa que la Ley N° 30056 (02-07-2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, en su artículo 10°, modificó la denominación del “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado por Decreto Supremo N° 007-2008-TR, por el siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Además, el artículo 11° de la citada Ley modificó los artículos 1°, 5°, 14° y 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, referidos al objeto de la Ley, las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, la promoción de la iniciativa privada y la naturaleza y permanencia en el RLE de la MYPE, respectivamente.

Agrega Castillo, el Régimen Laboral Especial de la MYPE,

evidentemente, ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de este sector económico y, por lo mismo, presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC), conforme veremos.

Confiamos en que este trabajo coadyuve a la difusión del Régimen Laboral Especial de la MYPE, aunque, debemos advertir que es sólo una primera aproximación al tema, pretendiendo ser más informativo que crítico. En este sentido, esperamos que la información aquí recogida resulte de utilidad para los empresarios, los trabajadores, los contadores, los abogados y todos los interesados en conocer un poco más al respecto.

a) Definición de la Micro y Pequeña Empresa

El artículo 4° de la Ley MIPYME, que recoge el texto del artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de la Micro y Pequeña Empresa. A la letra dice:

“Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

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

Por empresa, según el Glosario del Reglamento de la Ley MYPE, se entiende: “Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa” (El

sombreado es nuestro). Entonces, una persona natural con negocio, también llamada empresa unipersonal, o una persona jurídica, como la EIRL, la sociedad civil, la sociedad colectiva, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima, la sociedad anónima abierta y la sociedad anónima cerrada, entre otros, pueden calificar como una MYPE. Por el contrario, una persona natural sin negocio, una asociación, una fundación, una institución pública, una institución religiosa, el gobierno nacional, regional o local, una misión diplomática, un organismo internacional, un colegio profesional y un comité inscrito, entre otros, no podrían calificar como una MYPE.

b) Características de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

En este punto, debemos hacer notar que, conforme a lo dispuesto en la Tercera Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056, recogida, a su vez, como la Segunda Disposición Complementaria Transitoria de la Ley MIPYME, las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la Ley N° 30056 se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo N° 1086. De ahí que sea necesario referirnos a los requisitos de acogimiento al RLE de la MYPE regulados en la Ley MYPE y en la Ley MIPYME, respectivamente.

El artículo 11° de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 5° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, quedando el artículo 5° de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes:

“Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas

empresas. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT [S/.592,500].
- **Pequeña Empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT [S/.592,500] y hasta el monto máximo de 1700 UIT [S/.6'715,000].
- **Mediana Empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT [S/.6'715,000] y hasta el monto máximo de 2300 UIT [S/.9'085,000]”.

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2016 es de S/.3,950.

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una MYPE. El incluir esta variable incidía negativamente en el mercado de trabajo. Por ello, su eliminación resulta acertada, pues fomentará el uso del factor trabajo frente al factor capital.

Agrega Castillo, así las cosas, con la modificación realizada por la Ley N° 30056, el nivel de ventas anuales queda como el único factor de categorización empresarial. Además, la citada Ley establece una nueva categoría empresarial, a saber: la mediana empresa. Pero, debemos acotar que el RLE resulta aplicable a la MYPE, mas no a la mediana empresa.

Finalmente, en virtud del artículo 16° de la Ley N° 30056 (02-07-2013), recogido por el artículo 48° de la Ley MIPYME, las empresas acogidas al régimen laboral de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, gozan de un tratamiento especial en la inspección del

trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. No resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Así pues, este acompañamiento laboral a la microempresa durante tres años desde su inscripción en el REMYPE es una suerte de periodo de gracia en los difíciles primeros años, que sirve para la adaptación de la microempresa.

Concluye Castillo, hasta aquí podemos concluir que el Estado reconociendo el rol de la MYPE ha dictado normas para promover su creación, formalización y crecimiento sostenido. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas para atraer a la MYPE. A tal efecto, revisaremos la legislación laboral para la MYPE y dos temas vinculados a este régimen laboral especial, a saber: el REMYPE y el T-REGISTRO y la Planilla Electrónica – PLAME de la MYPE.

Más aún, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana,

pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Usualmente dirigida y operado por su propio dueño.

Las micro y pequeñas empresas se definen:

- a) **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- b) **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- c) **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento y la rentabilidad.

3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

(Hernández et al., 2014, p. 4)

3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

(Hernández et al., 2014, p. 152).

3.1.3 Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández et al.,

2014, pp. 154-155).

3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular

deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” (Hernández et al., 2014 pp. 164-165)

3.1.5 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80).

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron en forma intencionada como muestra a 15 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016 el cual representa el 100% de la población. (Ver Anexo 03)

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector ropa deportiva rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumento

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo

determinado, para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 23 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016?	Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016.		2. Intereses	- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.			
		ESPECÍFICOS	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	MUESTRA		
		Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.		2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.	Estará conformado por 15 micros empresarios del ámbito de estudio.		
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.		3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
	Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.				No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).	
	Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.							

3.8 Principios Éticos

Según Koepsell & Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía.

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la

investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de

autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

4 RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería, 2016

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
18 - 25	0	0
26 - 60	15	100
Total	15	100
Sexo		
Masculino	9	60
Femenino	6	40
Total	15	100
Grado de instrucción		
Primaria	2	13
Secundaria	6	40
Secundaria incompleta	2	13
Superior no universitaria incompleto	3	20
Superior no universitario completo	2	13
Total	15	100
Estado civil		
Solteros	3	20
Casados	7	47
Convivientes	3	20
Divorciados	2	13
Total	15	100
Profesión u ocupación		
Comerciante	13	87
Téc. Contable	1	7
Téc. Administración	1	7
Confeccionista	0	0
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 02

De la empresa	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro		
01 – 03	0	0
03 – 05	4	27
05 – 07	4	27
Más de 07 años	7	47
Total	15	100
Formalidad de la empresa		
Formal	9	60
Informal	6	40
Total	15	100
Trabajadores permanentes		
Ninguno	0	0
4 trabajadores	9	60
6 trabajadores	3	20
Más de 6 trabajadores	3	20
Total	15	100
Trabajadores eventuales		
Ninguno	2	13
1 trabajador	4	27
2 trabajadores	7	47
4 trabajadores	2	13
Total	15	100
Motivo de formación de la empresa		
Generar ganancia	15	100
Subsistencia	0	0
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 03

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Actividad productiva		
Financiamiento de terceros	10	67
Usureros	5	33
Total	15	100
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito		
Entidades bancarias	5	50
Entidades no bancarias	5	50
Total	10	100
Qué tasa de interés pagó		
No precisa	3	30
0.83% a 3.56% de interés mensual	7	60
Total	10	100
Entidad financiera, otorga facilidades		
Entidad bancaria	4	40
Entidad no bancaria	6	60
Total	10	100
Tiempo del crédito solicitado		
Corto plazo (menor a un año)	6	40
Largo plazo (mayor a un año)	9	60
Total	15	100
Monto del crédito solicitado		
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	11	73
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	4	27
Más de S/.20,000.00	0	0
Total	15	100
En qué fue invertido el crédito solicitado		
No precisa	1	7
Capital de trabajo	14	93
Mercadería	0	0
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.4. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 04

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa		
No precisa	0	0
Sí	13	87
No	2	13
Total	15	100
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años		
No precisa	0	0
Sí	15	100
No	0	0
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Vara, Ponce y Sandoval**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para gerenciar un negocio en este caso sus micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa deportiva.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes

El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos contrarios, a lo encontrado por **Vara, Balta y Ponce**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino; esto resultados nos indican que son los varones quienes tienen una presencia mayoritaria en el rubro compra venta de ropa deportiva. Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, sostiene que una de las características de una micro y pequeña empresa, es que, en estos últimos tiempos existe una alta promoción por la equidad de género incluyendo igualdad de trato en los negocios tanto para hombres y mujeres.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes

El 53% tienen grado de instrucción secundaria (ver tabla 03), es decir estos datos nos indica que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de ropa deportiva no tienen la preparación académica necesaria para dirigir sus negocios, es más no estarían contando con conocimientos de gerenciamiento para llevar una empresa de tal manera que sean eficientes y competitivas; también estos resultados son similares a los datos de **Vara, Balta y Sandoval** donde los microempresarios estudiados solo tienen grado de instrucción secundaria. También, estos datos son contrarios a los resultados de **Ponce** donde los microempresarios encuestados tienen estudios superiores no universitarios.

Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, precisa que es necesario la preparación en los micro y pequeños empresarios ello les permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; les permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes

El 47% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predominan los de condición civil casados en los representantes de las Mypes, (ver tabla 4)

4.2.1.5 Profesión u ocupación

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 87%, es decir la ocupación que predomina en el

rubro compra y venta de ropa deportiva es ser comerciantes (Ver tabla 5). Muchos de estos micro empresarios no ejercen sus profesiones dedicándose única y exclusivamente al comercio, sin embargo, conjugan sus profesiones con el comercio. Al respecto el teórico **Bernilla** precisa que, una de las características de una micro y pequeña empresa, es que usualmente es dirigida y operada por el propio dueño.

4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro.

El 74% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de ropa deportiva, entre cinco a más de siete años (Ver tabla N° 06), Estos resultados nos indica que, las Mypes en estudio, tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, más aún, una de las características que tienen en cuenta las entidades bancarias al momento de desembolsar un crédito es la antigüedad de la empresa. Por otro lado, estos resultados son contrario a lo encontrado por **Hidalgo, Vara y Sandoval** donde las mypes estudiadas son jóvenes tan solo con tres años en su rubro empresarial.

4.2.2.2 Formalidad de las Mypes

El 60% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Estos resultados son

similares a lo encontrado por **Hidalgo, Balta y Ponce** donde las mypes estudiadas todas son formales.

Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, precisa que, muchas empresas formales, operan parcialmente en la informalidad, por ejemplo, en temas laborales, sanitarios y tributarios.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales

El 60% de las Mypes encuestadas tienen cuatro trabajadores permanentes, y el 74% tienen entre uno a dos trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo expresa **Bernilla y Castillo**. También estos datos son similares a lo encontrado por **Ponce y Sandoval** donde las microempresas estudiadas tienen trabajadores permanentes y eventuales.

4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por obtención de ganancia (Ver tabla N° 10), estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han

optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Balta** donde 60% se formaron por obtención de ganancia; también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Ponce** donde las micro empresas se constituyeron por subsistencia.

Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, precisa que las aspiraciones de toda persona durante su vida es la de tener un trabajo, tener un ingreso digno, tener seguridad y protección social, para él y para su familia e igualdad de oportunidades y de trato tanto de género, y la micro y pequeña empresa es una evidencia de ello.

4.2.2 Características del financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.3.1 Como financia su actividad productiva y a que, entidad financiera recurren.

Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, el 67% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 11 y 12). Estos resultados son precisados por **Vaca** cuyos resultados indican que el crédito es la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación, también **Hidalgo y Vara** precisa que las micro empresas se financian vía fondos de terceros (Bancos).

Asimismo, según el teórico **Briozzo & Vegier** indican que las organizaciones empresariales dentro de su estructura de capital suelen tener fuentes de financiamiento, tanto propio (interno) como externo (deudas bancarias).

4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó, entidad que otorga facilidades

El 70% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería pagaron entre 1.14% a 3.56% de interés mensual a las entidades bancarias y no bancarias, siendo el más visitado el Banco de Crédito (ver tabla N° 13, 14, 15, 16 y 18), es decir son intereses (1.14%) que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias en el mercado financiero; más no el 3.56% que, nos indica un porcentaje elevado para el promedio. Estos resultados son similares en cierta proporción a lo que encontró **Ponce**, donde las Mypes estudiadas pagaron interese altos por sus créditos recibidos. Asimismo, estos resultados son precisados por **Vaca** cuyos resultados indican que muchas instituciones financieras conocidas como Caja de Ahorro o Caja Populares suelen tener costos altos en comparación con la banca comercial.

4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado, fueron en los montos solicitados.

El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; y en los montos solicitados; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o

préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado (ver tabla N° 17 y 19). Estos datos son contrarios a lo encontrado por **Ponce** donde los créditos que los micro empresarios recibieron fueron a corto plazo. Al respecto, el teórico **Domínguez** sostiene que existen fuentes de financiamiento a largo plazo pagaderos por más de un año y la mayoría solicitada para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias; que usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

4.2.3.5 Monto del crédito y en qué fue invertido el crédito solicitado

El 73% de los créditos solicitados fueron entre S/.5,000 y S/.10,000 y el 93% manifestó que estos créditos lo usaron como capital de trabajo (ver tabla N° 20 y 21). Estos resultados son similares a los resultados de **Vara, Balta y Ponce** donde las mypes estudiadas invirtieron sus créditos recibidos en proporciones similares en capital de trabajo. Al respecto, el teórico **Espinosa** indica que el crédito bancario suele adaptarse a las necesidades de las entidades, siendo en montos pequeños y por un corto lapso de tiempo.

Más aun, **Domínguez** sostiene que el objetivo del financiamiento es maximizar el precio de la empresa, de su aporte inicial y de maximizar la productividad del capital, cuantificar y proveer de los fondos necesarios para el desarrollo de las organizaciones empresariales, y por último minimizar los riesgos de insolvencia.

4.2.3 Características de la rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.4.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 87% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla N° 22).

Estos resultados son similares a lo encontrado por **Sandoval** donde 91% afirmó que el financiamiento le ayudo a mejorar su rentabilidad.

Al respecto **Domínguez** cita la teoría **estructura óptima del capital**, indica que el costo del capital óptimo, son las sumas de los costos de financiarse con los dineros de proveedores, acreedores, los recursos bancarios y no bancarios, aportaciones de los propietarios y las utilidades retenidas.

4.2.4.2 Rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años (ver tabla N° 23). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Hidalgo y Sandoval** donde las mypes estudiadas su rentabilidad se vio favorecida en estos últimos años. Al respecto **Bertein** nos indica que la rentabilidad es la estructura financiera óptima de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable y sostenido en el tiempo de la misma.

V. CONCLUSIONES

5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 87% es comerciante.

5.2. Características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 74% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial, el 60% son formales, asimismo tienen cuatro trabajadores permanentes y de dos a cuatro trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

5.3. Financiamiento de las Mypes

La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. Por lo tanto, el 93% utilizó su crédito como capital de trabajo.

5.4. Rentabilidad de las Mypes

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, asimismo es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación como micro y pequeño empresario, ello les permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

VI. RECOMENDACIONES

- Respecto a los Empresarios: Se recomienda una mayor preparación académica de los representantes, ya que ello conjugando traerá más beneficios a la empresa.

- Respecto a las características de los Mipes:

Se recomienda a los Mipes estudiantes poder formalizar; ya que formalizando podrán tener más beneficios tanto en entidades financieras y otros.

- Respecto al Financiamiento:

Se recomienda solicitar préstamos en Mayor cantidad ya que la gran mayoría solicito a largo plazo y ésta a su vez invertirlos en infraestructura ya que los locales son muy pequeños para el rubro que ellos se dedican.

- Respecto a la Rentabilidad:

Se recomienda a los Mipes si se quiere tener mayor Rentabilidad Mayor inversión ya que viendo en la Región la demanda de las Ropas Deportivas es necesario poder invertir más para generar más ganancia.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

Acosta A. (2016), Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>

Alianza en Energía y Ambiente en la Región Andina (2016), Fuentes de financiamiento con instrumentos dedicados a energía sostenible en zonas rurales de Ecuador. Recuperado de http://energiayambienteandina.net/pdf/Programa_AEA/5.%20Directorio%20Fuentes%20de%20Financiamiento%20Ecuador.pdf

Agencia Peruana de Noticias (2014), Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-unas-2500-microempresas-confecciones-operan-lambayeque-478108.aspx>

Balta (2015), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
- Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Briozzo A. & Vegier H. (2008), La estructura del financiamiento. (pp. 2-3). Recuperado de https://mpr.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf
- Carrasco A. (2014), La micro y pequeña empresa mexicana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>
- Castillo A. (2016), Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/ley-30056/>
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Espinosa R. (2016), Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento. Recuperado de <http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>

Expansión (2016), Rentabilidad. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Hidalgo J. A (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Koepsell D. R. & Ruiz M. H. (2015), Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Moreno A. (2016), Oportunidades para las pymes estadounidenses. Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/oportunidades-para-las-pymes-estadounidenses>

Organización Internacional de Trabajo-OIT (2011), El trabajo decente en las micro y pequeñas empresas-Teoría y Práctica. (pp. 5-10, 41)

- Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_178057.pdf
- Perú21 (2014), 85% de las Mypes en Perú es informal. Recuperado de <https://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-172918>
- Ponce R. M (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Sandoval E. J. (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (p. 7). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Vaca J. (2012), Análisis de los obstáculos financiero de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. (pp. 43, 209-210 y 357-360). Tesis doctoral. Universidad Politécnica de valencia-España. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Vara L. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Wikipedia (2017), Microempresa. Recuperado de
<https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

6.2. Anexo

6.2.1 Anexo 1



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016**”

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*/...../2017

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión:.....Ocupación.....

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....

Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.4 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo:

Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....

Monto promedio otorgado.....

3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que su rentabilidad empresarial a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

Pucallpa, octubre del 2017

6.2.2 Anexo 2

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

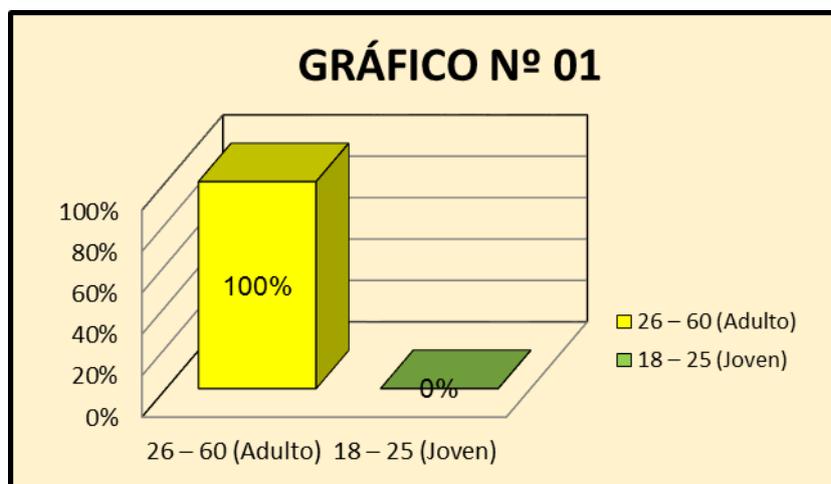
Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	15	100%
18 – 25 (Joven)		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de ropa deportiva.



Fuente: Tabla 01

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años.

TABLA N° 02

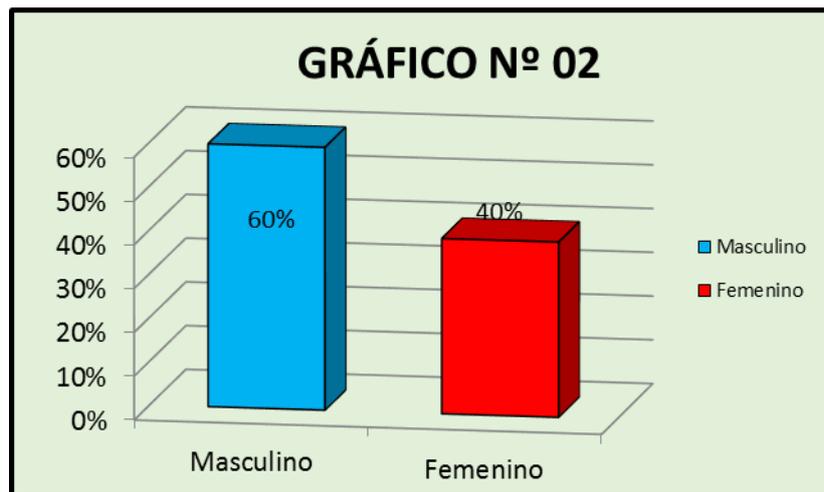
Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	60%
Femenino	6	40%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de ropa deportiva.



Fuente: Tabla 02

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas el 60% son del sexo masculino, mientras que el 40% son femenino.

TABLA N° 03

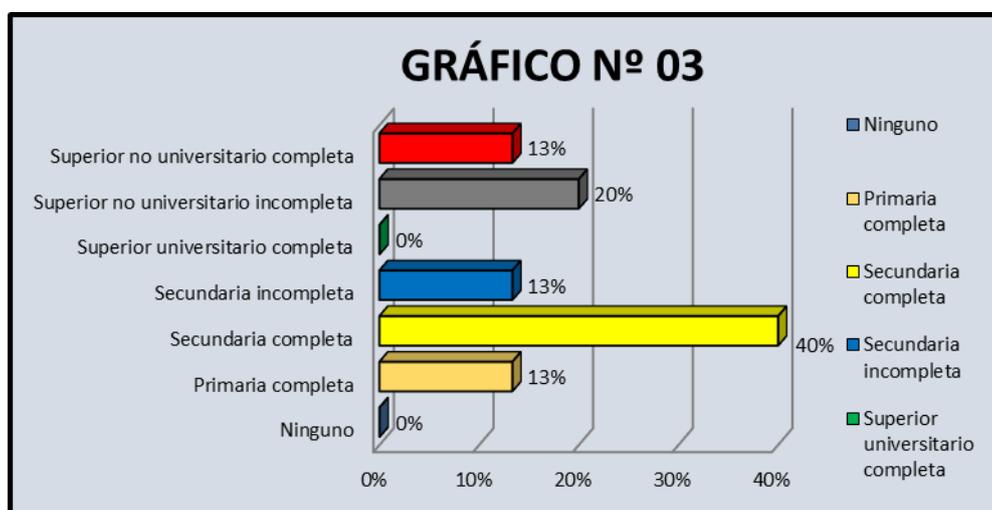
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	2	13%
Secundaria completa	6	40%
Secundaria incompleta	2	13%
Superior universitario completa		0%
Superior no universitario incompleta	3	20%
Superior no universitario completa	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de ropa deportiva.



Fuente: Tabla 03

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 20% tienen superior no universitario incompleta, el 13% primaria completa, el 13% secundaria incompleta, mientras que el 13% tienen superior no universitario completa.

TABLA N° 04

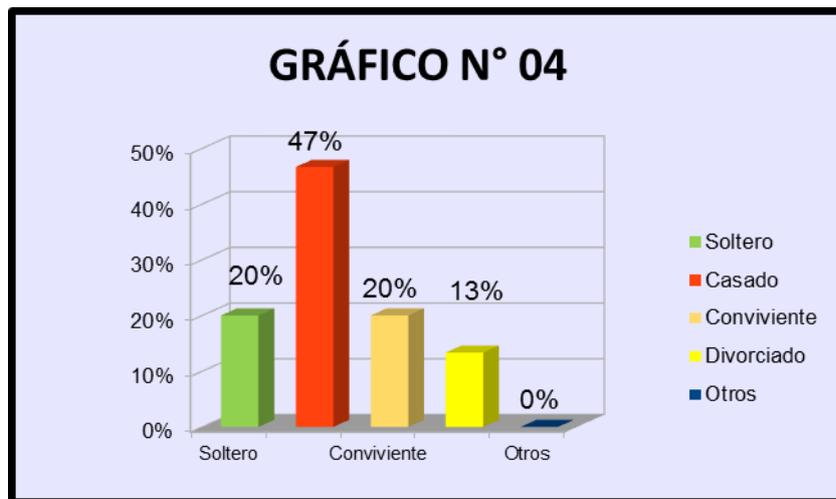
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20%
Casado	7	47%
Conviviente	3	20%
Divorciado	2	13%
Otros		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de ropa deportiva.



Fuente: Tabla 04

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 47% son casados, el 20% son solteros, el 20% son convivientes, mientras que el 13% son divorciados.

TABLA N° 05

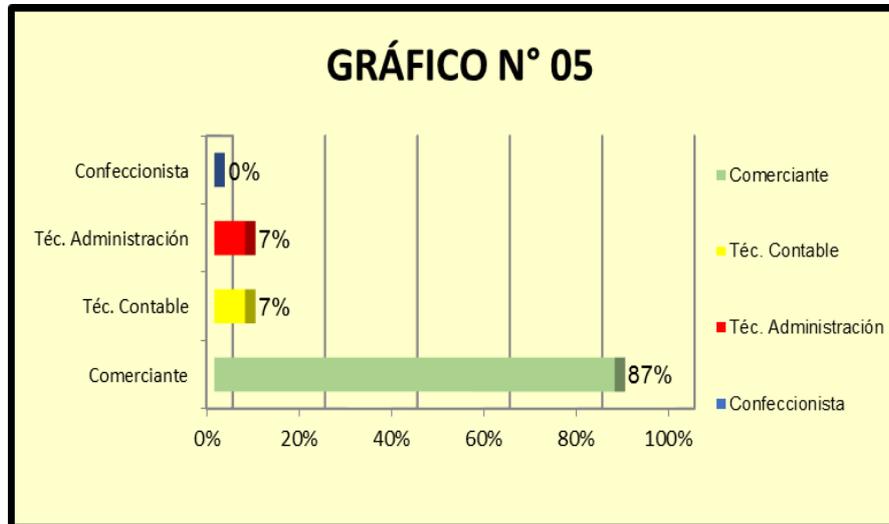
Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	13	87%
Téc. Contable	1	7%
Téc. Administración	1	7%
Confeccionista		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de ropa deportiva.



Fuente: Tabla 05

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 87% son comerciantes, el 7% son Téc. Contable, mientras que el 7% son Téc. en Administración.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

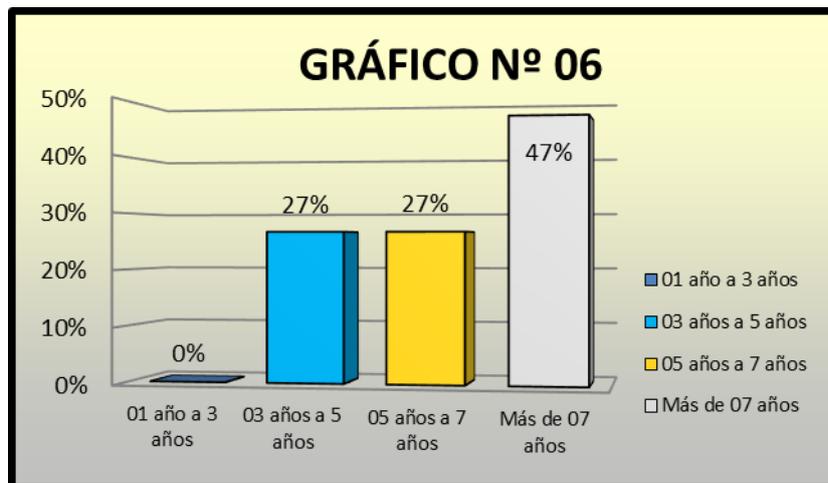
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años		0%
03 años a 5 años	4	27%
05 años a 7 años	4	27%
Más de 07 años	7	47%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 06

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



Fuente: Tabla 06

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 27% tienen de tres a cinco años, mientras que el 27% tienen de cinco a siete años en el rubro empresarial.

TABLA N° 07

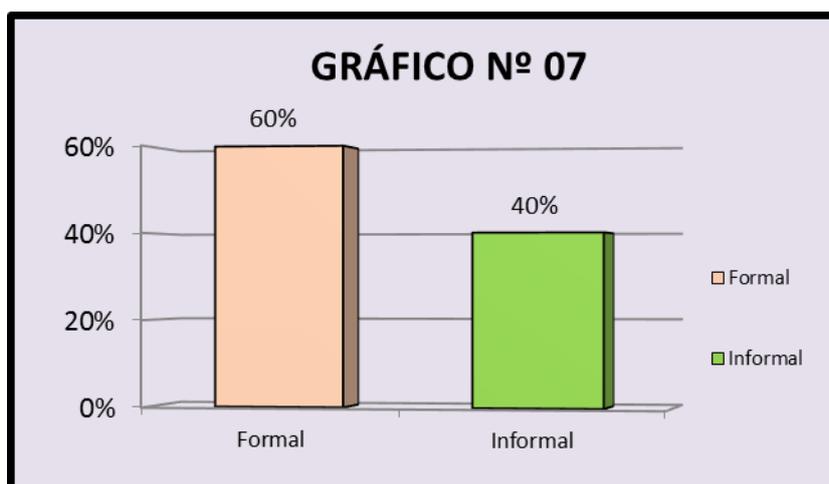
Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	9	60%
Informal	6	40%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual: De la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% son formales, mientras que el 40% son informales.

TABLA N° 08

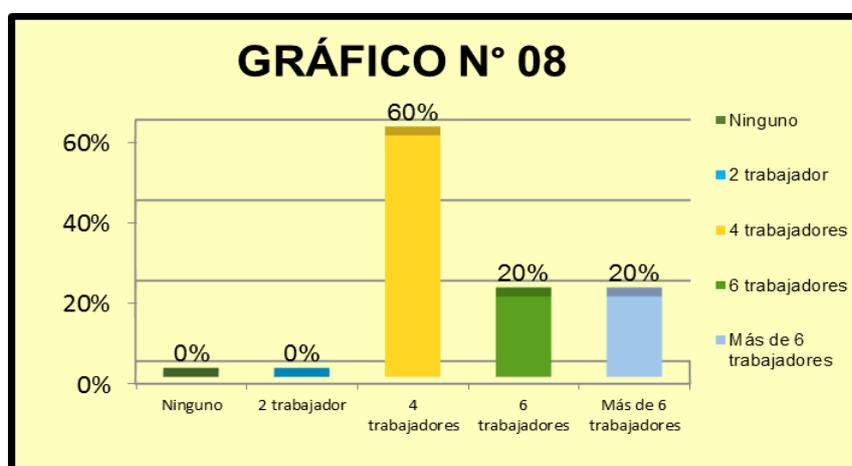
Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
2 trabajador		0%
4 trabajadores	9	60%
6 trabajadores	3	20%
Más de 6 trabajadores	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% tienen cuatro trabajadores permanentes, el 20% tienen seis trabajadores permanentes, mientras que el 20% tiene más de seis trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

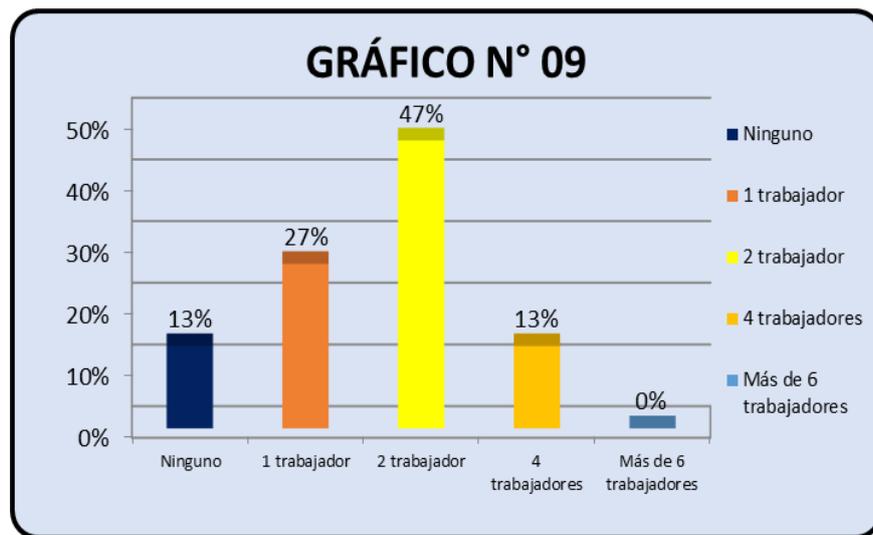
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	13%
1 trabajador	4	27%
2 trabajador	7	47%
4 trabajadores	2	13%
Más de 6 trabajadores		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los encuestados, el 47% posee dos trabajadores eventuales, el 27% tiene un trabajador eventual, el 13% no tiene, mientras que el 13% tienen cuatro trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

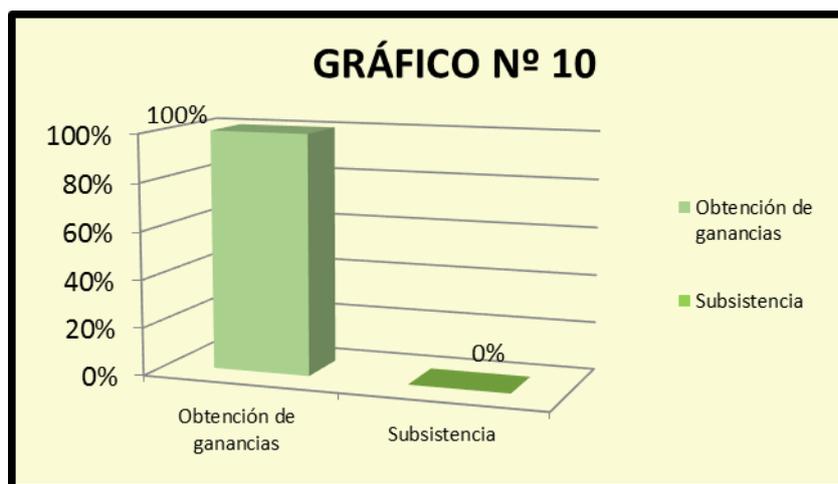
Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	15	100%
Subsistencia		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados, manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue para obtener ganancia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

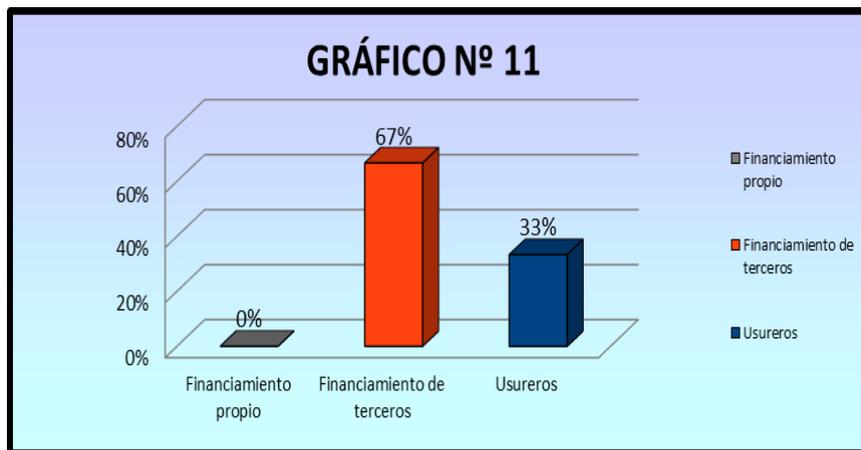
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio		0%
Financiamiento de terceros	10	67%
Usureros	5	33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 11

Distribución porcentual: ¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 33% su financiamiento es de usureros.

TABLA N° 12

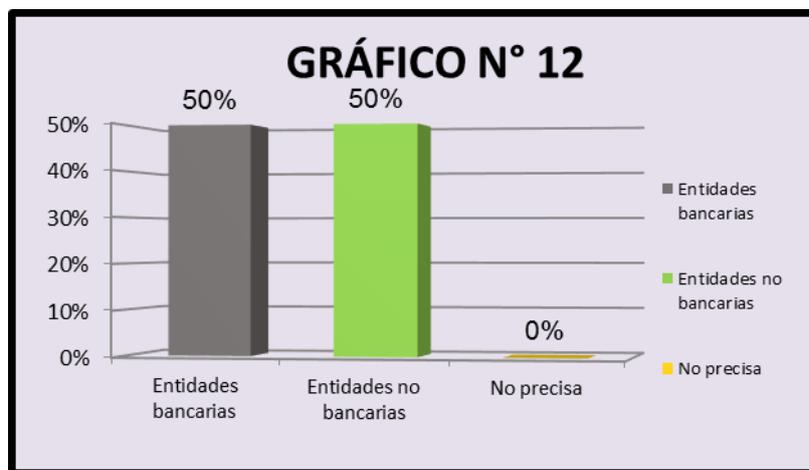
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	50%
Entidades no bancarias	5	50%
No precisa		0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 12

Distribución porcentual: Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?



Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, que reciben financiamiento de terceros, el 50% recibe financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 50% reciben financiamiento de entidades no bancarias.

TABLA N° 13

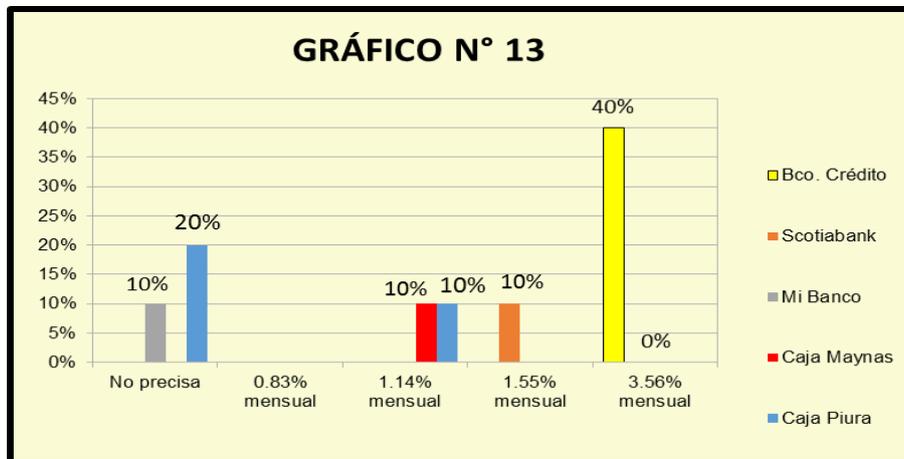
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Bco. Crédito		Scotiabank		Mi Banco		Caja Maynas		Caja Piura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa					1	10%			2	20%
0.83% mensual										
1.14% mensual							1	10%	1	10%
1.55% mensual			1	10%						
3.56% mensual	4	40%				0%				
Sub Total	4	40%	1	10%	1	10%	1	10%	3	30%
Total	10	100%								

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 13

Distribución porcentual: ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?



Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 13 se observa que, de las Mypes encuestadas, el 40% precisa que obtuvieron préstamos del Banco de Crédito pagando el 3.56% de interés mensual, el 30% obtuvieron préstamos de Caja Piura pagando el 1.14% de interés mensual, el 10% obtuvo préstamo del Scotiabank pagando el 1.55% de interés mensual, el 10% obtuvo de Mi Banco y no precisa el interés que pagó, mientras que el 10% obtuvo préstamo de Caja Maynas pagando el 1.14% de interés mensual.

TABLA N° 14

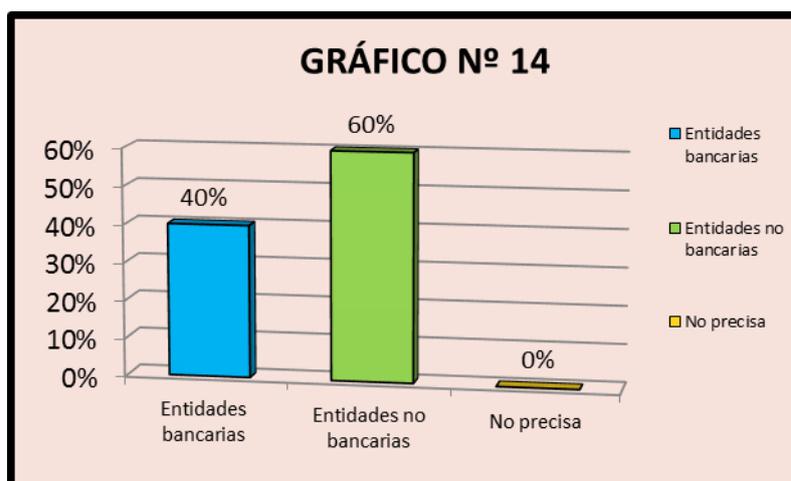
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	4	40%
Entidades no bancarias	6	60%
No precisa		0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 14

Distribución porcentual: ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?



Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 60% manifestó que las entidades no bancarias les otorga facilidades para la obtención del crédito, mientras que el 40% precisó que son las entidades bancarias les otorga mayores facilidades.

TABLA N° 15

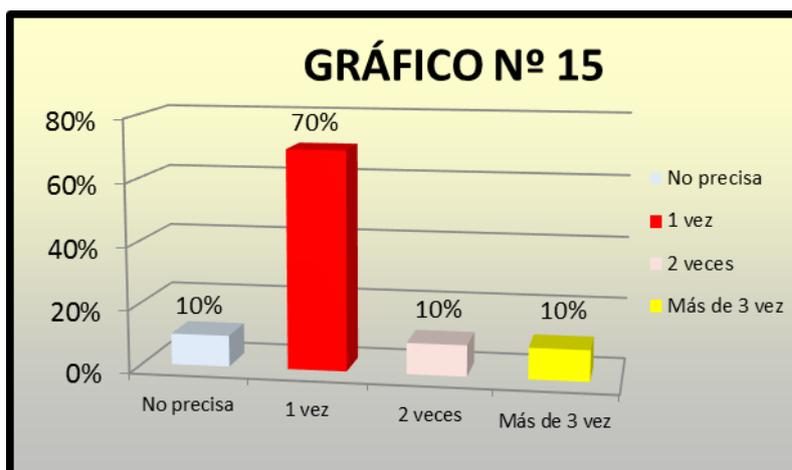
En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
1 vez	7	70%
2 veces	1	10%
Más de 3 vez	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 15

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?



Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 15, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 70% dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito una vez, el 10% no precisa, el 10% solicito crédito dos veces, mientras que el 10% solicitó crédito más de tres veces.

TABLA N° 16

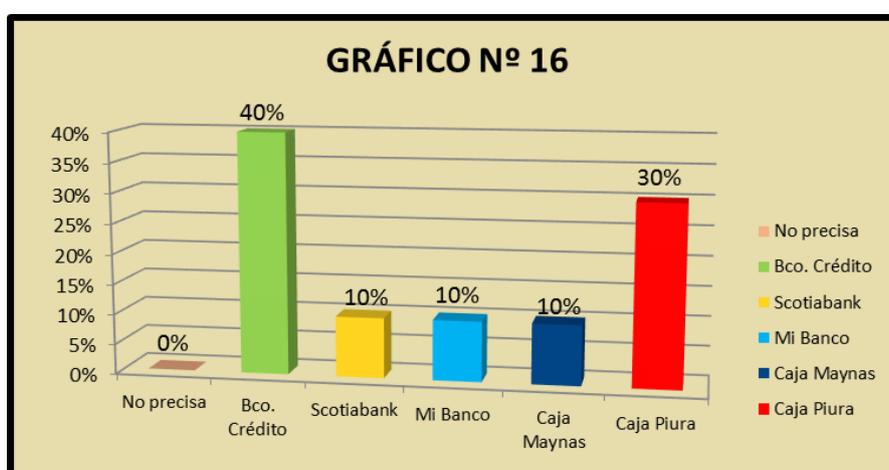
En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Bco. Crédito	4	40%
Scotiabank	1	10%
Mi Banco	1	10%
Caja Maynas	1	10%
Caja Piura	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 16

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 al Banco de Crédito, el 30% solicitó crédito Caja Piura, el 10% al Scotiabank, el 10% a Mi Banco, mientras que el 10% solicitó crédito a Caja Maynas.

TABLA N° 17

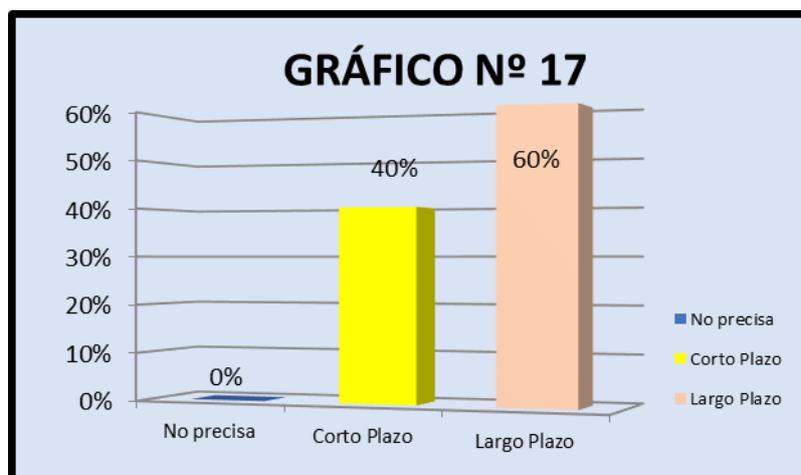
En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo	6	40%
Largo Plazo	9	60%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 17

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de los préstamos otorgados a las Mypes, el 60% manifestó que dichos créditos fueron a largo plazo (mayor a 12 meses), mientras que el 40% precisó que fue a corto plazo.

TABLA N° 18

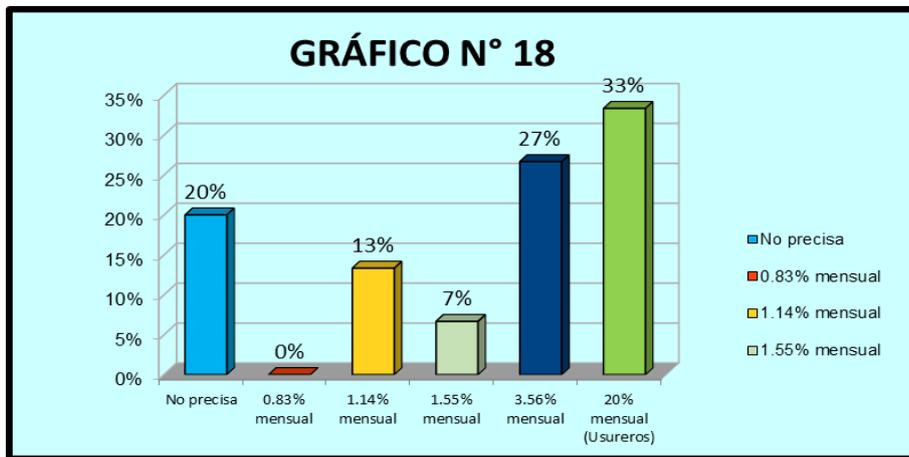
En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	20%
0.83% mensual		0%
1.14% mensual	2	13%
1.55% mensual	1	7%
3.56% mensual	4	27%
20% mensual (Usureros)	5	33%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 18

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 18 se observa que, en el año 2016, el 33% de las Mypes encuestadas pagó el 20% de interés mensual a los usureros, el 27% pagó 3.5% de interés mensual a las entidades financieras y no financieras, el 20% no precisa, el 13% pagó 1.14% de interés mensual, mientras que el 7% pagó 1.55% de interés mensual.

TABLA N° 19

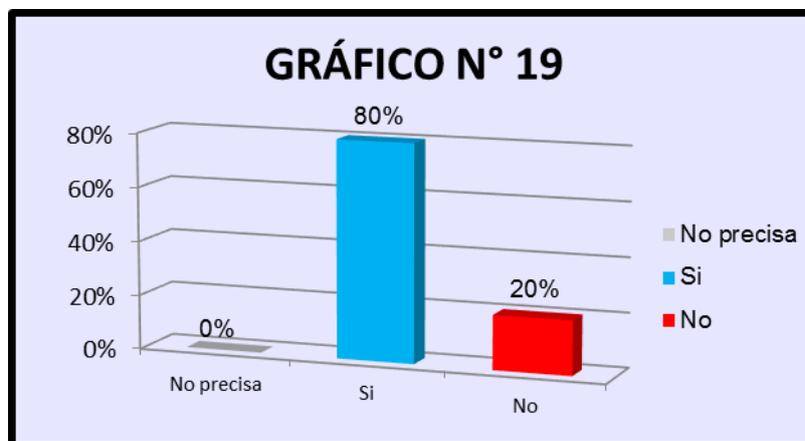
En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	12	80%
No	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 19

Distribución porcentual: En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.



Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 80% manifestó que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, mientras que el 20% manifestó que no.

TABLA N° 20

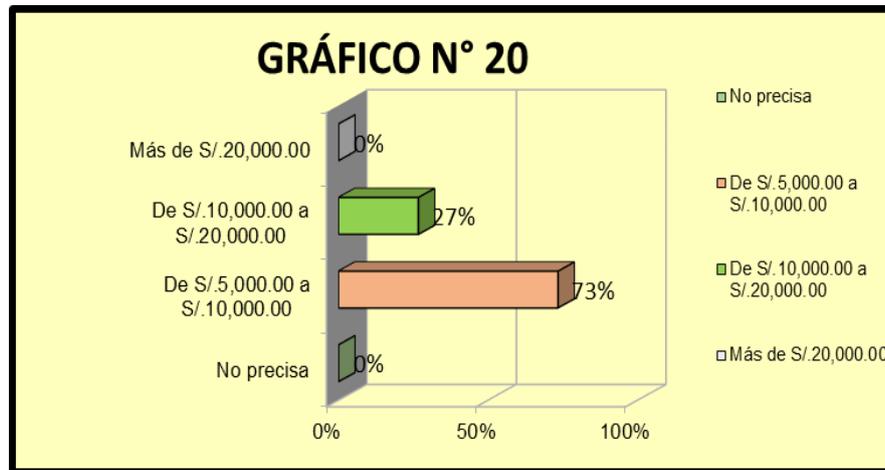
En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
De S/5,000.00 a S/10,000.00	11	73%
De S/10,000.00 a S/20,000.00	4	27%
Más de S/20,000.00		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 20

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron préstamos, el 73% manifestó haber solicitado crédito entre los S/5,000.00 a S/10,000.00, mientras que el 27% solicitó crédito entre los S/10,000.00 a S/20,000.00

TABLA N° 21

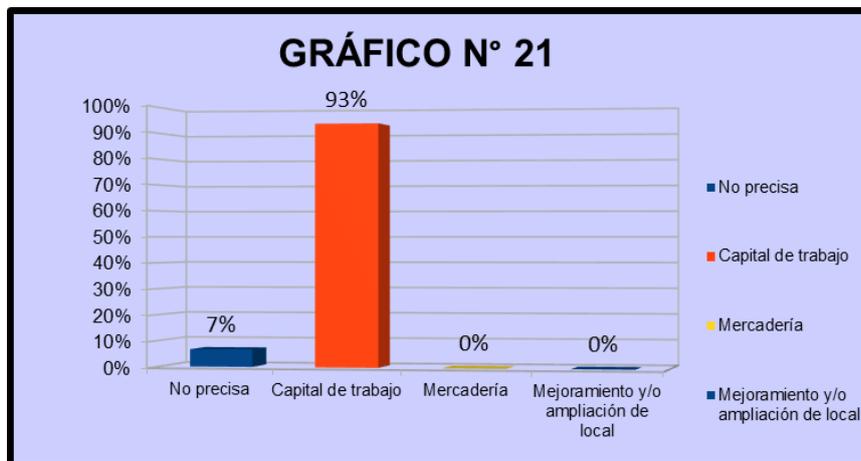
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	7%
Capital de trabajo	14	93%
Mercadería		0%
Mejoramiento y/o ampliación de local		0%
Total	15	0%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 21

Distribución porcentual: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron crédito, el 93% manifestaron que lo utilizaron como capital de trabajo, mientras que el 7% no precisa en que lo invirtió.

4. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 22

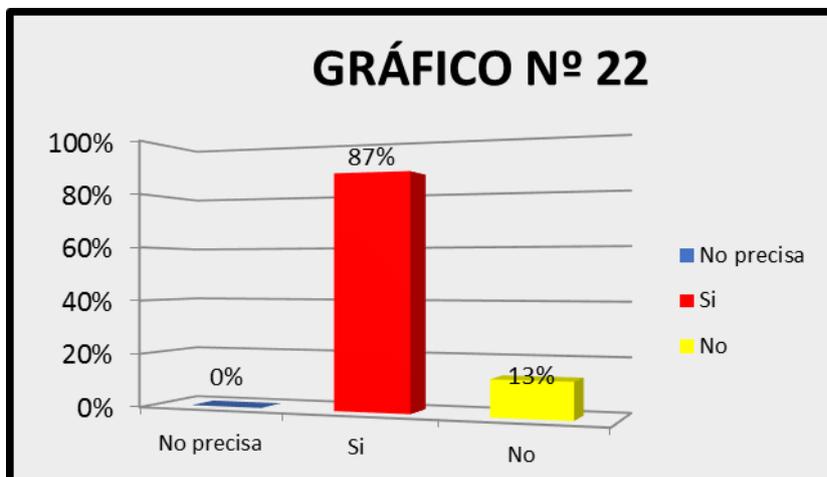
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 22

Distribución porcentual: ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% considera que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 13% precisó que no.

TABLA N° 23

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	15	100%
No		0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

GRÁFICO N° 23

Distribución porcentual: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que su rentabilidad empresarial si mejoró en los últimos años.

7.2.3 Anexo 3: Cuadro N° 05. Micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio r00ubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería.

Ítem	Razón Social	N° RUC
01	MAYORA ARÉVALO JACKELIN	10000873620
02	PÉREZ SORIA AUGUSTO	No tiene
03	VIDAL A. ISABEL	No dio
04	VELA DIAZ NERLITA	No tiene
05	FLORES RIOS DAVID	10472890731
06	ALEGRÍA PAREDES ANA MARÍA	No tiene
07	ZAVALETA TORRES JILMER	No tiene
08	EYZAGUIRRE T. GUILLERMO	No dio
09	LIMA TELLO VANESSA	No tiene
10	GRANDEZ SAAVEDRA GABRIELA	10001028729
11	REYNA KERRY ALDO	10419811942
12	NAVARRO PASTOR RAMÓN	10420001130
13	PINTADO P. MIRIAM	No dio
14	GONZALES RUIZ JORGE	10107451850
15	DIAZ CAMPOS JEILER	10433860760

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA DEPORTIVA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016.

CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR TRADE PURCHASE AND SALE OF SPORTS CLOTHING OF THE DISTRICT OF CALLERÍA, 2016.

Autor: Luis Enrique Guerra Navarro¹

Asesor. Rusvelth Paima Paredes²

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Datos generales de los representantes de las Mypes La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 87% es comerciante. Características de las Mypes: El 74% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial, el 60% son formales, tienen cuatro trabajadores permanentes y de dos a cuatro trabajadores eventuales. Se formaron para obtener ganancia. Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. El 93% utilizó su crédito como capital de trabajo. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente, es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación académica como micro y pequeño empresario, ello le permitirá

¹ Bachiller de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

² Docente investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The main objective of the research was to describe the main characteristics of financing and the profitability of micro and small businesses in the retail sector, the purchase and sale of sportswear, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental- cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: General data of the Mypes representatives Most are adults and are between 26 years old, 60% are male, they have a secondary level of education and the occupation that predominates with 87% is a trader. Characteristics of Mypes: 74% have between five and more than seven years in their business, 60% are formal, have four permanent workers and two to four casual workers. They were formed to gain. Financing of Mypes: The majority of Mypes requested financial credit, resorting to banking and non-banking entities, these loans were long-term. 93% used their credit as working capital. Profitability of Mypes: Mypes surveyed in the field of study stated that their profitability improved in recent years thanks to financing.

Finally, it is necessary that the micro entrepreneur cares about having an academic preparation as a micro and small entrepreneur, this will allow him to develop skills and aptitudes; It will allow you to increase your productivity and know how to make decisions in business improvements, in such a way that your business can be efficient, effective, profitable and competitive.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Revisando diferentes estudios referentes a la micro y pequeña empresa en adelante Mypes tenemos a Moreno (2016), en “Oportunidades para las pymes estadounidenses”, sostiene que, tras cuatro años de lento crecimiento económico en Estados Unidos, las pequeñas y medianas empresas de ese país descubren nuevas oportunidades en Latinoamérica para ampliar su frontera comercial. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Estados Unidos (menos de 500 empleados) no son ajenas a esta a los últimos cambios en materia de globalización. Por el contrario, marcan la pauta de este proceso de globalización en aspectos como la penetración de pymes extranjeras en América Latina.

También, Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, el tejido empresarial está formado principalmente por Pymes. Que son las pequeñas y medianas empresas. En Europa componen más del 95% del conjunto empresarial, y en España superan el 99%. Por lo tanto, podríamos decir que la Pyme es el motor de una economía desarrollada y la principal generadora de empleo. Sin embargo, uno de los principales problemas con los que se suelen encontrar este tipo de empresas es con la falta de recursos y de financiación.

Es más Carrasco (2014), en “La micro y pequeña empresa mexicana”, quien sostiene que las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular. En México se cuentan con 90% de microempresas, 5.8% son pequeñas y medianas empresas y el 2% son grandes. La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de diciembre de 1994, debido a

que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

Continua Carrasco, las Mypes en México enfrentan a una problemática formada por diversos elementos como: Las microempresas, para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente, los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa, la simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirven de apoyo a la microempresa, es indispensable para las subsistencias de la misma, la gran mayoría de las empresas familiares son micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de las que denominan tiendas. Existen institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a micro y pequeñas empresas.

Asimismo, Acosta (2016), en “Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia”, expresa que en Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos. Las micros y pequeñas empresas generan alrededor de 67% del empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB). Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas

Igualmente, la Agencia Peruana de Noticias (2014), en “Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque”, manifiesta que alrededor de 2,500 microempresas de confecciones operan en la región Lambayeque, de las cuales sólo un 10% son formales y el 90% aún siguen en la informalidad. Muchas de estas Mypes de esta zona hacen un trabajo de tercerización y esto se justifica por la informalidad campeante en el sector. Las principales actividades de este sector son la confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños. Este sector presenta una tendencia creciente en sus niveles productivos ya que las empresas desarrollaron técnicas y diseños acorde a las exigencias del mercado en comparación a otros sectores. Una debilidad en las empresas, que no todas cuentan con suficiente mano de obra calificada, financiamiento.

Además, según el Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta, el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Por otro lado, Vaca (2012), en su tesis doctoral “Análisis de los obstáculos financiero de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”, precisa que, el crédito es la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. Existen muchas instituciones conocidas como cajas de ahorro y préstamo o cajas populares, las cuales suelen tener un costo más alto que la banca comercial, u otras instituciones más pequeñas que se enfocan en préstamos de cantidades menores a plazos también menores pero cuya tasa actualizada es exorbitante.

También, Hidalgo (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012”, concluye que: El 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, formaron para obtener ganancia. El 67% lo financia con fondos de terceros. El 2011 de las Mypes encuestadas solicitaron crédito una vez. El 7% recibió capacitación. El 93% manifestó que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años.

Es más, Vara (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015”, concluye que: El 80% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos y el 20% son jóvenes, el 100% son del sexo femenino; además, el 100% tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 6.67% se dedica a la compra-venta de prendas de vestir 1 año, el 66.67% se dedican más de 3 años; asimismo, el 100% tienen 1 trabajador permanente y el 100% no tienen trabajadores eventuales. El 100% de las Mypes estudiadas financian sus actividades con fondos de terceros y, además, el 100% de los créditos recibidos lo invirtieron en capital de trabajo.

Por su parte, Balta (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013”, concluye: El 66,7% son de género femenino y el 60% tienen estudios secundarios; con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas, el 53,3% tienen de 4 a 6 trabajadores, el 100% son formales y el 60% se formaron para obtener ganancias; con respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 66,7% no recibe crédito de los proveedores, el 73,3% cuenta con capital de terceros, el 100% lo utiliza para capital de trabajo y el 93,3% solicitaron financiamiento montos de S/.10 000.00 a S/.50 000.00 nuevos soles. Las micro y pequeñas empresas son representadas por personas adultas, además solicitan financiamiento del sistema no bancario para la adquisición de crédito que le permita tener mayor capital de trabajo, por montos de S/10,001.00 nuevos soles a S/.50 000.00 nuevos soles.

Además, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, precisa que: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75 tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia. El 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

Asimismo, Sandoval (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”,

concluye: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la Rentabilidad: el 91% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 64% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.

La presente investigación se justifica, según a lo expresado por, el diario Perú21 (2014) en “85% de las Mypes en Perú es informal”, sostiene que las Mypes emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Las Mypes forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello se refleja, en la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización; es más el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local. Por lo tanto, fue importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. En muchos de los casos por la falta de financiamiento. Asimismo, la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores;

ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, en que lo invierten, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016?**

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Briozzo & Vegier (2008), en “La estructura del financiamiento”, sostienen que, la decisión de estructura de capital en las organizaciones abarca dos dimensiones: fuente y duración. Igualmente, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca.

- a) Fuentes de financiamiento a largo plazo;** son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.
- b) Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.
- c) Estructura del Financiamiento:** El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "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.

También, Espinosa (2016), en "Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento", precisa algunas fuentes de financiamiento para las Mypes como: Los recursos externos o financiación externa y por otro lado están los recursos internos o auto-financiación. Por lo tanto, podemos encontrar fuentes de financiamiento internas y externas.

- **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

a) Análisis de la rentabilidad: Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Teoría de la micro y pequeña empresa

Según la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2011), en “El trabajo decente en las micro y pequeñas empresas-Teoría y Práctica”, manifiesta que, las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa contar con oportunidades de un trabajo que sea productivo y que genere un ingreso digno; seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración a la sociedad, libertad para que las personas expresen sus opiniones, organización y participación en las decisiones que afectan sus vidas, e igualdad de oportunidad y de trato para todas las mujeres y hombres.

e) Formalización: Existen diversos grados de formalidad de las empresas, dado que un gran número de las empresas “formales” operan parcialmente en la informalidad, por ejemplo, en los ámbitos laborales y sanitarios. Para que los derechos de empleadores y trabajadores en las MIPes estén asegurados, es clave

que las empresas hayan formalizado su constitución legal y los contratos de trabajo.

- f) **Capacitación:** Se hace una distinción entre la capacitación empresarial, destinada a la gerencia de la empresa, y la capacitación laboral, cuyo objetivo es desarrollar en los trabajadores, habilidades y aptitudes que les permitan ejecutar actividades específicas de sus puestos de trabajo. La capacitación contribuye al aumento de la productividad de las empresas y a la empleabilidad de los trabajadores.
- g) **Seguridad social para trabajadores:** La seguridad social es la protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso, en particular, en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de familia.
- h) **Equidad de género:** La promoción de la equidad de género en las micro y pequeñas empresas incluye igual trato para hombres y mujeres en la evaluación, contratación, promoción y remuneración. Un tema de igual importancia son las acciones que facilitan que las responsabilidades profesionales y de familia sean compatibles tanto para hombres como para mujeres.

También, Castillo (2016), en “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa”, expresa en apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE”, precisa que la Ley N° 30056 (02-07-2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, en su artículo 10°, modificó la denominación del “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado por Decreto Supremo N° 007-2008-TR, por el siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Además, el artículo 11° de la citada Ley modificó los artículos 1°, 5°, 14° y 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, referidos al objeto de la Ley, las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, la promoción de la iniciativa privada y la naturaleza y permanencia en el RLE de la MYPE, respectivamente.

a) Definición de la Micro y Pequeña Empresa:

El artículo 4° de la Ley MIPYME, que recoge el texto del artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de la Micro y Pequeña Empresa. A la letra dice: “Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

b) Características de la micro y pequeña empresa:

El artículo 11° de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 5° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, quedando el artículo 5° de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes: “Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT [S/.592,500].
- **Pequeña Empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT [S/.592,500] y hasta el monto máximo de 1700 UIT [S/.6'715,000].
- **Mediana Empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT [S/.6'715,000] y hasta el monto máximo de 2300 UIT [S/.9'085,000]”.

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2016 es de S/.3,950.

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una MYPE.

Más aún, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Usualmente dirigida y operado por su propio dueño. Las micro y pequeñas empresas se definen: **Por su dimensión:** Se considera el monto de la

inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos. El 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 15 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 23 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

Edad de los representantes de las Mypes: De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; datos similares con los resultados encontrados por **Vara, Ponce y Sandoval**, donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas fueron adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para gerenciar un negocio en este caso sus micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa deportiva.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, datos contrarios, a lo encontrado por **Vara, Balta y Ponce**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino; estos resultados nos indican que son los varones quienes tienen una presencia mayoritaria en el rubro compra venta de ropa deportiva. Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, sostiene que una de las características de una micro y pequeña empresa, es que, en estos últimos tiempos existe una alta

promoción por la equidad de género incluyendo igualdad de trato en los negocios tanto para hombres y mujeres.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 53% tienen grado de instrucción secundaria, es decir estos datos nos indican que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de ropa deportiva no tienen la preparación académica necesaria para dirigir sus negocios, es más no estarían contando con conocimientos de gerenciamiento para llevar una empresa de tal manera que sean eficientes y competitivas; también estos resultados son similares a los datos de **Vara, Balta y Sandoval** donde los microempresarios estudiados solo tienen grado de instrucción secundaria. También, estos datos son contrarios a los resultados de **Ponce** donde los microempresarios encuestados tienen estudios superiores no universitarios. Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, precisa que es necesario la preparación en los micro y pequeños empresarios ello les permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; les permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 47% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predominan los de condición civil casados en los representantes de las Mypes.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 87%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de ropa deportiva es ser comerciantes. Muchos de estos microempresarios no ejercen sus profesiones dedicándose única y exclusivamente al comercio, sin embargo, conjugan sus profesiones con el comercio. Al respecto el teórico **Bernilla** precisa que, una de las características de una micro y pequeña empresa, es que usualmente es dirigida y operada por el propio dueño.

3.2. Respecto a las características de las Mypes

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 74% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de ropa deportiva, entre cinco a más de siete años, Estos resultados nos indican que, las Mypes en estudio, tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, más aún, una

de las características que tienen en cuenta las entidades bancarias al momento de desembolsar un crédito es la antigüedad de la empresa. Por otro lado, estos resultados son contrario a lo encontrado por **Hidalgo, Vara y Sandoval** donde las mypes estudiadas son jóvenes tan solo con tres años en su rubro empresarial.

Formalidad de las Mypes: El 60% de la Mypes encuestadas son formales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Hidalgo, Balta y Ponce** donde las mypes estudiadas todas son formales. Al respecto la **Organización Internacional de Trabajo**, precisa que, muchas empresas formales, operan parcialmente en la informalidad, por ejemplo, en temas laborales, sanitarios y tributarios.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 60% de las Mypes encuestadas tienen cuatro trabajadores permanentes, y el 74% tienen entre uno a dos trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo expresa **Bernilla y Castillo**. También estos datos son similares a lo encontrado por **Ponce y Sandoval** donde las microempresas estudiadas tienen trabajadores permanentes y eventuales.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por obtención de ganancia, estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Balta** donde 60% se formaron por obtención de ganancia; también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Ponce** donde las micro empresas se constituyeron por subsistencia. Al respecto la **Organización**

Internacional de Trabajo, precisa que las aspiraciones de toda persona durante su vida es la de tener un trabajo, tener un ingreso digno, tener seguridad y protección social, para él y para su familia e igualdad de oportunidades y de trato tanto de género, y la micro y pequeña empresa es una evidencia de ello.

3.3. Respecto al financiamiento

Como financia su actividad productiva y a que, entidad financiera recurren: Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, el 67% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial.

Estos resultados son precisados por **Vaca** cuyos resultados indican que el crédito es la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación, también **Hidalgo y Vara** precisa que las micro empresas se financian vía fondos de terceros (Bancos). Asimismo, según el teórico **Briozzo & Vegier** indican que las organizaciones empresariales dentro de su estructura de capital suelen tener fuentes de financiamiento, tanto propio (interno) como externo (deudas bancarias).

Qué tasa de interés pagó, entidad que otorga facilidades: El 70% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería pagaron entre 1.14% a 3.56% de interés mensual a las entidades bancarias y no bancarias, siendo el más visitado el Banco de Crédito, es decir son intereses (1.14%) que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias en el mercado financiero; más no el 3.56% que, nos indica un porcentaje elevado para el promedio.

Estos resultados son similares en cierta proporción a lo que encontró **Ponce**, donde las Mypes estudiadas pagaron interese altos por sus créditos recibidos. Asimismo, estos resultados son precisados por **Vaca** cuyos resultados indican que muchas instituciones financieras conocidas como Caja de Ahorro o Caja Populares suelen tener costos altos en comparación con la banca comercial.

Tiempo del crédito solicitado, fueron en los montos solicitados: El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo

plazo; y en los montos solicitados; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado. Estos datos son contrarios a lo encontrado por **Ponce** donde los créditos que los micro empresarios recibieron fueron a corto plazo. Al respecto, el teórico **Domínguez** sostiene que existen fuentes de financiamiento a largo plazo pagaderos por más de un año y la mayoría solicitada para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias; que usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

Monto del crédito y en qué fue invertido el crédito solicitado: El 73% de los créditos solicitados fueron entre S/.5,000 y S/.10,000 y el 93% manifestó que estos créditos lo usaron como capital de trabajo. Estos resultados son similares a los resultados de **Vara, Balta y Ponce** donde las mypes estudiadas invirtieron sus créditos recibidos en proporciones similares en capital de trabajo. Al respecto, el teórico **Espinosa** indica que el crédito bancario suele adaptarse a las necesidades de las entidades, siendo en montos pequeños y por un corto lapso de tiempo. Más aun, **Domínguez** sostiene que el objetivo del financiamiento es maximizar el precio de la empresa, de su aporte inicial y de maximizar la productividad del capital, cuantificar y proveer de los fondos necesarios para el desarrollo de las organizaciones empresariales, y por último minimizar los riesgos de insolvencia.

3.4. Respecto a la rentabilidad

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 87% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Sandoval** donde 91% afirmó que el financiamiento le ayudo a mejorar su rentabilidad. Al respecto **Domínguez** cita la teoría **estructura óptima del capital**, indica que el costo del capital óptimo, son las sumas de los costos de financiarse con los dineros de proveedores, acreedores, los recursos bancarios y no bancarios, aportaciones de los propietarios y las utilidades retenidas.

Rentabilidad ha mejorado en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Hidalgo y Sandoval** donde las mypes estudiadas su rentabilidad se vio favorecida en estos últimos años. Al respecto **Bertein** nos indica que la rentabilidad es la estructura financiera óptima de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable y sostenido en el tiempo de la misma.

II. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 87% es comerciante. **Características de las Mypes:** Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 74% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial, el 60% son formales, asimismo tienen cuatro trabajadores permanentes y de dos a cuatro trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. **Financiamiento de las Mypes:** La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. Por lo tanto, el 93% utilizó su crédito como capital de trabajo. **Rentabilidad de las Mypes:** Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, asimismo es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación como micro y pequeño empresario, ello les permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

III. RECOMENDACIONES

- Respecto a los Empresarios: Se recomienda una mayor preparación académica de los representantes, ya que ello conjugando traerá más beneficios a la empresa.

- Respecto a las características de los Mipes:

Se recomienda a los Mipes estudiantes poder formalizar; ya que formalizando podrán tener más beneficios tanto en entidades financieras y otros.

- Respecto al Financiamiento:

Se recomienda solicitar préstamos en Mayor cantidad ya que la gran mayoría solicito a largo plazo y ésta a su vez invertirlos en infraestructura ya que los locales son muy pequeños para el rubro que ellos se dedican.

- Respecto a la Rentabilidad:

Se recomienda a los Mipes si se quiere tener mayor Rentabilidad Mayor inversión ya que viendo en la Región la demanda de las Ropas Deportivas es necesario poder invertir más para generar más ganancia.

IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acosta A. (2016), Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
2. Agencia Peruana de Noticias (2014), Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-unas-2500-microempresas-confecciones-operan-lambayeque-478108.aspx>
3. Balta (2015), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
4. Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa. Recuperado de

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

5. Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
6. Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
7. Briozzo A. & Vegier H. (2008), La estructura del financiamiento. (pp. 2-3). Recuperado de https://mpira.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf
8. Carrasco A. (2014), La micro y pequeña empresa mexicana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>
9. Castillo A. (2016), Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Recuperado de http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustina_castillo/tag/ley-30056/
10. Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
11. Espinosa R. (2016), Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento. Recuperado de <http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>
12. Hidalgo J. A (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
13. Moreno A. (2016), Oportunidades para las pymes estadounidenses. Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/oportunidades-para-las-pymes-estado-unidenses>

14. Organización Internacional de Trabajo-OIT (2011), El trabajo decente en las micro y pequeñas empresas-Teoría y Práctica. (pp. 5-10, 41) Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_178057.pdf
15. Perú21 (2014), 85% de las Mypes en Perú es informal. Recuperado de <https://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-172918>
16. Ponce R. M (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
17. Sandoval E. J. (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (p. 7). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
18. Vaca J. (2012), Análisis de los obstáculos financiero de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. (pp. 43, 209-210 y 357-360). Tesis doctoral. Universidad Politécnica de valencia-España. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
19. Vara L. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Declaración Jurada del Artículo Científico

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Guerra Navarro Luis Enrique, identificado con DNI N° 40075329 Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016 .”

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pucallpa, 17 de Diciembre 2017.

.....

Guerra Navarro Luis Enrique

DNI N° 40075329