



**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 MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE  
YARINACocha, 2016”**

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

**AUTOR:**

**Br. NARVASTA RENGIFO VÍCTOR ERNESTO**

**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 madera aserrada del, distrito de Yarinacocha, 2016”

## Hoja de firma del Jurado

---

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros  
**Presidente**

---

Mg. CPCC. Aquiles Weninger Peña Gordillo  
**Miembro**

---

Mg. CPCC. Percy Lorenzo Díaz Odicio  
**Miembro**

---

Mg. CPCC. Rusvelth Paima Paredes  
**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 padres**

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

## 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 madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 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: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, el 53% tienen grado de instrucción secundaria. El 67% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 80% son empresas formales, el 80% tienen un trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. La mayoría de las Mypes se autofinancian, solo el 40% se financian con terceros, siendo estas con 67%, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron más de S/.20,000.00 y lo invirtió en compra de madera. El 60% no precisa si su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro compra y venta de madera aserrada asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; puesto que, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

**Palabras clave:** Financiamiento, rentabilidad, Mypes.

## **Abstrat**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and the profitability of micro and small enterprises in the trade sector, purchase and sale of sawn wood, from the district of Yarinacocha, 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: The majority of the representatives of the Mypes are adults and are between 26 years old, 67% are male, the 53% have a secondary level of education. 67% have more than seven years in the business sector, 80% are formal companies, 80% have a permanent worker, 73% have casual workers. The majority of Mypes were formed by subsistence. Most MSEs are self-financing, only 40% is financed with third parties, with 67%, the credits were long-term, whose amounts were more than S/.20,000.00 and invested in wood purchases. 60% do not know if their profitability improved in recent years thanks to financing.

Finally, it is recommended to the micro entrepreneurs of the purchase and sale of sawn wood sector to be advised on issues of management indicators, especially to be trained at the moment of accessing a financial credit; since, in order to achieve profitability, it is necessary to understand what; profitability is the measure of the performance that in a certain period of time produced the capital used in it; Therefore, it is vital to understand this in order for the company to maintain itself over time.

**Keywords:** Finance, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Gráficos</b> .....	xi
<b>8. Índice de Cuadros</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	01
1.1 Enunciado del problema.....	06
1.2 Objetivo General.....	06
1.3 Objetivos específicos.....	06
1.4 Justificación.....	07
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	08
2.1 Antecedentes.....	08
2.1.1 Internacional.....	08
2.1.2 Latinoamericano.....	09
2.1.3 Nacional.....	13
2.1.4 Regional.....	14
2.1.5 Local.....	15
2.2 Bases teóricas.....	18
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	18
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	29
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	31
2.3 Marco conceptual.....	34
2.3.1 Definición del financiamiento.....	34

2.3.2 Definición de rentabilidad.....	34
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	35
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>39</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	39
3.2 Población y muestra.....	40
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	40
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	44
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	45
3.6 Plan de análisis.....	45
3.7 Matriz de consistencia.....	45
3.8 Principios Éticos.....	47
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>49</b>
4.1 Resultados.....	49
4.2 Análisis de los resultados.....	53
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>62</b>
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>64</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	64
6.2. Anexos.....	71
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario .....	71
6.2.2. Anexo 01: Tablas y gráficos de resultados.....	74
ARTÍCULO CIENTÍFICO (RESUMEN Y ABSTRACT) .....	97
Declaración Jurada del Artículo Científico .....	118

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	74
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	75
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	76
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	77
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	78
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	79
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	80
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	81
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	82
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	83
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	84
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	85
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	86
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	87
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	88
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	89
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	90
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	91
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	92
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	93
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	94
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	95
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	96

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	74
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	75
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	76
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	77
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	78
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	79
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	80
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	81
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	82
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	83
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	84
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	85
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	86
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	87
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	88
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	89
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	90
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	91
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	92
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	93
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	94
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	95
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	96

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	49
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	50
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	51
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	52

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo está atravesando grandes cambios y cada vez con más frecuencia se habla de la globalización como una especie de "destino manifiesto" hacia el que toda la humanidad, sin importar el origen, ocupación, actividad profesional o económica, debe dirigirse y las microempresas (en adelante Mypes), no son ajenas a ello.

En esa misma línea, Quintana & Bautista (s.f.), en “El financiamiento y desarrollo de las pymes en Alemania, como modelo de desarrollo económico, político y organizacional para las pymes en el Perú”, manifiesta que existen obstáculos y problemas en la Unión Europea en el ámbito del desarrollo empresarial. Entre ellos, resaltan los siguientes: falta de acceso a capital para proyectos arriesgados, falta de personal calificado, acceso a tecnología, entorno de derecho de propiedad complejo y costoso, entre otros. Sin embargo, en el caso alemán, el Ministerio Federal de Economía y Tecnología alemán (BMWFi) ha establecido siete puntos específicos respecto a las pymes: innovación; profesionales y mano de obra calificada; creación y sucesiones de la empresa; oportunidades de negocio y mercados en el extranjero; financiación; materias primas, eficiencia energética y de materiales; y reducción de la burocracia.

Agrega Quintana y otros, una característica fundamental de las pymes en ese país es que suelen ser más grandes e internacionales que la media europea. Sin embargo, para la Unión Europea, era importante que haya uniformidad en tamaño, puesto que los impactos que pueden generar serían desiguales en cada uno de los países que la conforman. En esa línea, es importante resaltar que las pymes en

Alemania tienen una importancia significativa en relación con las medianas y grandes empresas, y que tienen aún más ventajas.

También, Neira (2016), en “Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador”, sostiene que las PYMES constituyen un segmento importante de los actores económicos de las economías en desarrollo y particularmente en Ecuador se ha determinado que a pesar de representar el 9,3% del total de empresas registradas en el año 2014, registran el 34% del total de empleados afiliados a la seguridad social, de ahí la importancia de implementar políticas para su desarrollo e inclusión financiera. Sin embargo, se evidencia que cumple un rol complementario en los segmentos productivos, PYMES y microcrédito. Así, la banca pública orienta sus colocaciones a crédito productivo en mayor proporción, a tasas más bajas y a plazos más largos que la banca comercial.

Concluye Neira, la banca regional ha jugado un papel importante en la implementación de productos y servicios orientados a las PYMES, así como en el financiamiento a la banca pública y privada para atender específicamente al segmento de las PYMES. Sin embargo, es necesario líneas de crédito de mayores montos y a plazos más largos. Si bien el financiamiento es una limitación para el desarrollo de las PYMES, esto es parte de una problemática integral que afronta este segmento, que carece de políticas específicas por parte del estado en términos de fomento de la innovación y mejoramiento de productividad, promoción de exportaciones, asistencia técnica, programas de asesoramiento de desarrollo empresarial que generan bienes públicos para las PYMES, como servicios de desarrollo del negocio, mejora de la contabilidad y otros servicios no financieros que se pueden implementar descentralizadamente.

Igualmente, el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), en “Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoriosa para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

Continua, el Instituto de Incidencias Ambientales, las pequeñas empresas forestales generan riqueza a nivel local, ayudan a proteger los recursos locales y a asegurar la responsabilidad ambiental, fomentando la creatividad y ayudando a preservar las culturas indígenas y los nichos de mercado. El número de pequeñas empresas que se crean en los países en desarrollo es alto, pero el reto está en mantenerlas en activo y de forma sostenible. Estas empresas se enfrentan a problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos, información de mercado y tecnología.

Agrega, el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman. Estas cifras no dan cuenta de la

proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural. Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa, productiva, crediticia, de capacitación e información.

Agrega, el Instituto de Incidencias Ambientales Es por ello que el Programa Forestal Nacional, enmarcado dentro del INAB, ha venido realizando iniciativas de apoyo a las asociaciones comunitarias de micro y pequeñas empresas en varios temas como el fortalecimiento de la educación forestal y la capacitación técnica. Asimismo, el PFN ha favorecido el diálogo y la participación de asociaciones comunitarias forestales, en el ámbito de sus foros regionales de diálogo, encarnados por las Mesas de Concertación regionales, distribuidas en las 9 regiones administrativas del INAB.

Asimismo, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) “Lineamiento de políticas de inversión pública en desarrollo forestal”, precisa que en el Perú, el sector forestal a pesar de ocupar casi el 60% del territorio nacional, no contribuye en forma significativa a la economía del país, pues alcanza tan sólo el 1.1% (1,700 millones de dólares al 2010) del Producto Bruto Interno (PBI), mucho menor a lo registrado por Chile (2.6% del PBI), Bolivia (2.7%), Ecuador (2.3%), países de menos extensión de bosque.

Concluye el Ministerio de Agricultura y Riego, las comunidades nativas poseen cerca de 13 millones de hectáreas de bosques bajo dominio, de las cuales una parte es aprovechada comercialmente en alianzas con empresarios, y son la

segunda fuente más importante de producción de madera amazónica, después de las concesiones.

Es más, Pérez (2011), en “Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que, en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

En esa misma línea, Aspilcueta (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobre costos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

Por otro lado, pasando al ámbito local, en el distrito de Yarinacocha existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de, Yarinacocha.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, si son rentables, etc. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es 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 madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
- d) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

Finalmente, esta investigación se justifica, según a lo que manifiesta Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”; manifiesta que las Mypes evidencian su importancia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Agrega Tello, manifiesta que, en el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2% (1'270,009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68,243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2,451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2,300 UIT representan tan solo el 0,6%. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

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, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. 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. 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, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de rentabilidad, etc.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega, Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Continua, Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis. La permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

### **2.1.2 Latinoamericano**

Igualmente, Aróstegui (2013), en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de

las pequeñas y medianas empresas”; En Argentina. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. El tipo de investigación fue no experimental-exploratoria-cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de base para el análisis de los datos. Cuyos Resultados son: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará.

Agrega Aróstegui, existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Continúa Aróstegui, frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades

diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que, dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles.

Agrega Aróstegui, se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Concluye Aróstegui, esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Asimismo, Rocha (2011), en su tesis de maestría “Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”. Tuvo como objetivo el análisis de las estrategias de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia, la población está referida a 12 empresas que reúnen las características del subsector. La investigación fue de tipo descriptiva, con diseño de campo, no experimental y transeccional. Para recopilar la información se diseñó un cuestionario constituido por 31 ítems con opción de respuesta variable y escala modificada Lickert, el cual fue validado por expertos, la fiabilidad se calculó mediante el estadístico Alpha de Cronbach, que registró un valor de 0,879 y fue aplicado a los informantes clave de la totalidad de la población estudiada. Los resultados fueron contrastados con la teoría de estructura financiera y racionamiento de crédito en mercados imperfectos.

Concluye, Rocha evidencia que las empresas emplean estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios del impacto de dichas estrategias sobre el riesgo y rendimiento. La selección de instrumentos está asociada a la capacidad de generación de fondos, observándose la preferencia por financiamiento interno, aportes de los socios y préstamos a entidades bancarias, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de financiamiento y de información asimétrica. No se encontró vinculación entre la mezcla de financiamiento y el valor de la empresa. Entre los factores de limitantes del financiamiento externo se encuentran las condiciones del mercado financiero colombiano.

### **2.1.3 Nacional**

También, Mantilla (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial en el rubro confecciones de prendas deportivas de tela del distrito de Trujillo, periodo 2008 - 2009. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra 20 de Mypes de una población de 20 empresas; a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Mantilla, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: De los empresarios encuestados manifestaron que: el 95% son adultos, el 60% son del sexo femenino y el 65% poseen instrucción secundaria completa. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 16.67% recibieron su crédito de la banca comercial (Sistema bancario) y el 91.67% manifestaron que el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% manifestaron que participaron en un curso de capacitación en los dos últimos años y el 30% manifestaron que participaron en el curso de manejo empresarial.

Concluye Mantilla, respecto a las Mypes y los trabajadores: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 95% tienen más de tres años

dedicados al rubro, el 100% de encuestados poseen de dos a siete empleados, el 65% manifestaron que el personal de sus Mypes sí recibió algún tipo de capacitación y el 100% manifestaron que las capacitaciones sí son una inversión. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de las Mypes sí ha mejorado en los dos últimos años y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus Mypes no disminuyó en los dos últimos años.

#### **2.1.4 Regional**

Además, Calvo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada de la Provincia de Ucayali, distrito de Contamana, 2016”, 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 madera aserrada de la provincia de Ucayali distrito de Contamana, 2016. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 16 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada ubicadas en el distrito de Contamana, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes:

Concluye Calvo, del 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino. El 100% posee trabajadores permanentes y

eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería.

### **2.1.5 Local**

Es más, Gálvez (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pesquero-rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de Callería-periodo 2009-2010”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las Mypes del sector pesquero - rubro piscigranjas de Paco y Gamitana del distrito de Calleria, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 7 microempresas de una población de 10, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Continua Gálvez, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Del 100% de los empresarios encuestados: El 86% manifestaron que su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 71% son del sexo masculino y el 43% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 72% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 71% poseen más de tres trabajadores permanentes.

Agrega Gálvez, respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y el 100% que recibieron créditos en los años 2009

y 2010, no precisaron en qué invirtieron sus créditos. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 29% recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 100% manifestaron que su personal sí recibieron capacitaciones y el 90% consideran que la capacitación sí es una inversión. Respecto a la competitividad: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 71% han mejorado sus procesos de compra – venta, el 71% han mejorado los servicios de atención al cliente y el 86% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.

Concluye Gálvez, respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que la capacitación de sus empresas si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 86% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Abundando en la Opinión, Ibarra (2015), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015”, cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 16 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada ubicadas en el distrito de Manantay, la

técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación.

Concluye Ibarra, se obtuvo los siguientes resultados: Del 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino, el 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería. El 60% no recibió capacitación al acceder al crédito; el 100% considera a la capacitación como inversión; el 100% considera a la capacitación relevante. El 63% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial; el 56% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad.

Finalmente, Cabrera (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2015”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Cabrera, se obtuvo los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino, el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el

rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años.

Concluye Cabrera, el 100% de las Mypes estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Muchos son los autores que explican la teoría del financiamiento, así tenemos a Escobedo (2014), quien en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller. La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que

constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente.

Agrega Escobedo, aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio (Durand, en 1957).

Como se puede apreciar, los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Continúa Escobedo, la teoría de Modigliani y Miller (MM) en 1958. Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO,

afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

En la primera proposición Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Luego, en la tercera proposición afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

Continúa Escobedo, las propuestas que presentan Modigliani y Miller (MM) justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su

tesis y en el supuesto de los mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. Para Stiglitz (1969) uno de los puntos más críticos de los argumentos de MM es el suponer que los bonos emitidos por individuos y empresas están libres de riesgo de impago, además, dicho riesgo es diferente en las empresas y las personas y no es el mismo para diferentes empresas, todo depende del respaldo que tengan y de las condiciones del mercado.

a) **Teoría de Modigliani y Miller M&M.** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa

endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

**b) La teoría tradicional de la estructura financiera**

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el

sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

**c) Teoría de la agencia en 1976 por Jensen y Meckling.**

Esta teoría surge debido a los conflictos de propiedad que se generan entre accionistas y administradores cuando existen bajos niveles de endeudamiento; pues puede que los administradores tomen decisiones que no contribuyan a elevar el valor de la empresa si no, otras con fines personales. Este conflicto aumenta a medida que los accionistas tienen menos información que los administradores y puede reducirse a medida que los administradores tengan una participación mayor en el capital de la empresa, pues las acciones a tomar serán más similares a los fines de los accionistas.

En consecuencia, esta teoría incluye, además, los conflictos entre accionistas y prestamistas cuando existen altos niveles de deudas, puesto que los accionistas podrían tomar decisiones que no son las más adecuadas para el momento, incluso en el sentido de no maximizar el valor de la empresa, ya sea por aceptar riesgos importantes, por invertir insuficientemente, o inclusive, por hacer pagos de dividendos en períodos de dificultades financieras para la empresa.

Por otro lado, Ejemplosde.com (2015), en “Tipos de financiamiento”, manifiesta que el mundo de los negocios, empresarial y de los particulares, existen diferentes formas de adquirir capital activo, esto con la finalidad de realizar los trabajos proyectos o actividades deseadas y que requieren de un capital que no se posee. En nuestra vida diaria, se presentan situaciones en las

que debemos hacer uso de una cantidad considerable de dinero y es cuando hacemos uso de alguna compañía de financiamiento que es el medio más idóneo para absorber los gastos directos y hasta los costos burocráticos que se nos presenten.

Es claro que no son solo las compañías de financiamiento las que se encargan de este hecho, pues pueden convertirse en financiadores personas particulares, instituciones, empresas patrocinadoras, instituciones bancarias o asociaciones que cuenten con los medios y la disposición correspondiente. Podemos entender cómo financiar al acto de dotar de dinero o crédito destinado para la resolución o adquisición de bienes y servicios. Hoy en día existen diferentes tipos de financiamiento, y para poder distinguirlos enumeraremos los siete tipos más reconocidos y usados: Financiamiento a corto plazo, financiamiento a largo plazo, financiamiento a mediano plazo, financiamiento externo, financiamiento gratuito, financiamiento interno y financiamiento oneroso.

Es así, que podemos resolver los problemas más básicos que se nos presentan, como pagar nuestros estudios, invertir en nuestros negocios ya sean particulares o públicos, o incluso resolver inconvenientes o tragedias. Para que sea más fácil distinguir lo que son los financiamientos, podemos enumerar o mencionar algunos tipos de financiamiento de los que por lo general tenemos conocimiento: Arrendamiento financiero, aumento de capital social, auto financiamiento, becas, crédito hipotecario industrial, crédito natural, créditos de exportación, créditos de habilitación, créditos de proveedores comerciales, créditos Hipotecarios, descuentos por documentos

mercantiles, emisión de obligaciones, fianza, préstamo directo, préstamos con garantía y préstamos prendarios.

Esto deja claro, que existen diversas posibilidades para que podamos resolver problemas, realizar inversiones y crear empresas, pero conviene aclarar que muchas de estas inversiones tienen riesgos inminentes y corren con intereses, que como corresponde son estos intereses los que garantizan un beneficio para quienes prestan el servicio de financiamiento.

Agrega Ejemplos.com, se denomina como acto de financiamiento cuando a una de las partes involucradas en la operación, se le asigna una determinada cantidad de dinero por parte de otra persona, empresa o institución financiera o bancaria. La finalidad de ese financiamiento es tener la oportunidad de que cumpla con ciertas obligaciones de deuda o pueda pagar algunos activos o servicios. Este tipo de operación de modo crediticio, se lleva a cabo mediante una forma de contratación de ambas partes en un mismo país e incluso fuera de estos. Puede estar una de las partes en un lugar y la otra en lugar distinto. Las operaciones de financiamiento se dan en forma de empréstitos, formas de crédito o mediante una emisión de títulos de crédito.

### **Tipos de financiamiento**

- a) **Financiamiento a corto plazo:** Es un modelo de financiamiento en el que las obligaciones o deuda que son responsabilidad del propio deudor, deberán ser solventadas en un periodo de tiempo corto que generalmente no pasa del año u ejercicio fiscal. Por eso, cuando se solicita este tipo de

financiamiento debe de hacerse una adecuada proyección de la capacidad de pago para ver si se podrá cumplir con ese compromiso de deuda.

- **Financiamiento de línea de crédito:** Tiene relación con la cantidad de efectivo que la persona puede retirar de acuerdo a la disposición negociada en un banco, mismo beneficio que podrá disfrutar durante el tiempo que se haya acordado en la negociación de financiamiento.
- **Pagaré:** Es un tipo de deuda que se adquiere mediante un convenio en forma escrita en el que se estipula la obligación por parte del contrayente de la deuda a liquidar dicha deuda en un plazo determinado previo acuerdo, dicho documento ya está previamente elaborado, sólo basta con rellenar unos campos y las firmas correspondientes.
- **Crédito comercial:** En el proceso de financiamiento entra en juego el valor que tiene una empresa determinada en una cuenta, que se pone como garantía y así se puede acelerar el proceso de préstamo. Esto se hace con la finalidad de inyectar capital a la empresa para reorganizar las operaciones de la misma empresa y obtener mejores utilidades.
- **Crédito bancario:** Como su nombre lo indica, es un tipo de financiamiento a base de un crédito específico que se obtiene mediante negociación y acuerdo tácito con los bancos. La institución bancaria ofrece al cliente una serie de paquetes el cual se selecciona el que se ajuste a las necesidades y posibilidades de pago. Se debe tener mucho cuidado con las tasas de interés de deuda que se ofertan.

**b) Financiamiento a largo plazo:** Se establecen financiamientos en el que la deuda se puede liquidar en un plazo mayor a un año o ejercicio fiscal. La

mayoría de los financiamientos de este tipo se establecen como plazo de liquidación a modo de cinco años. Al igual que los créditos de corto plazo, es importante que el contrayente del financiamiento analice el mejor paquete que se adapte a sus necesidades y posibilidades de pago.

- **Bonos:** En este caso el deudor adquiere un tipo de certificado que lo compromete a la liquidación total de la deuda en un tiempo previamente acordado en el que queda claro tanto el capital y los intereses que generarán siendo la suma de ambos la deuda final a liquidar.

- **Acciones:** En este caso tenemos un financiamiento que se adquiere mediante la participación de capital dentro de una empresa y al final del ejercicio fiscal se reparten las utilidades que se lograron alcanzar o en su caso, cumplir de manera proporcional al valor de las acciones, con las pérdidas de la empresa. A este tipo de personas se les llama accionistas de la empresa y dependiendo de la compra de acción, tendrán voz y voto o solo voto.

**c) Financiamiento a medio plazo:** Es un tipo de financiamiento que obtiene un contrayente en el cual se compromete a liquidar la respectiva deuda en un lapso de tiempo que comprende más de un año sin pasar de los cinco. Generalmente se emplean cuando una empresa requiere de la continuidad de la operación y eficiencia de su capital de trabajo o para inyectarle más liquidez a los activos de la empresa.

**d) Financiamiento externo:** Este es un caso de financiamiento al cual se recurre cuando el solicitante no puede trabajar con sus puede desarrollar sus actividades empresariales de una manera normal con sus propios

recursos. Por lo tanto, busca un financiamiento por medio de terceros para poder seguir operando de manera eficiente.

- e) **Financiamiento interno:** Se realiza mediante la reasignación de los propios recursos de la empresa mediante la creación e implementación operativa de las reservas de capital.
- f) **Financiamiento gratuito:** Es un financiamiento que, a diferencia de las otras formas, al contratarse, no se adquiere ningún tipo de costo. Esto quiere decir que sólo se adquiere la deuda de capital y no se generará ningún tipo de interés o comisión por operación realizada.
- g) **Financiamiento oneroso:** Caso contrario al anterior, en esta modalidad de financiamiento si se adquieren costos por cubrir además de la deuda. Dichos costos proceden de las comisiones por operación, intereses moratorios o garantías.
- h) **Financiamientos de amigos y parientes:** Este tipo de financiamiento genera para el contrayente un tipo de confianza ya que para obtener el dinero que requiere, lo hace mediante sus familiares o amigos, quienes normalmente solicitan un pago de interés muy bajo o incluso sin incluirlos en el total de la deuda.
- i) **Financiamiento por ahorro personal:** Es una forma de autofinanciamiento que se otorga la propia persona que necesita dinero ya que se lo asigna mediante una propia cuenta de ahorro que esta tiene. Es decir, dispone de sus ahorros para prestarse a sí misma en una cuenta de banco.

**j) Financiamiento de banco o de uniones de crédito:** Es un financiamiento que otorga un banco al contrayente, aunque para esto es necesario que la persona que lo solicita justifique la cantidad y de razones de para qué se empleará ese monto en caso de que se lo presten. Al final debe liquidarse la deuda del capital prestado con sus intereses generados.

**k) Empresas de capital de inversión:** Es una modalidad de financiamiento que se otorgan a algunas empresas que están en una etapa de expansión o crecimiento operativo o de sucursales. Para tal objetivo, las empresas necesitan de más capital para poder cumplir con esos objetivos y por lo mismo recurren a este tipo de financiamientos.

### **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.

#### **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:

#### **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.

- a) **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.

**b) 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**

Díaz (2010), en “La microempresa en el desarrollo perspectivas”, sostiene que ciertamente existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo, desde el punto de vista economicista, hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad y en los sistemas productivos. No obstante, quienes afirman lo anterior, se olvidan de que la microempresa a pesar de su baja aportación y alta aportación en algunos países en el Producto Interno Bruto (PIB), participa activamente en la economía y el desarrollo de los países con la generación de empleo y cuenta con un alto potencial de inserción en el mercado por su característica flexibilidad, así como su capacidad de adaptarse al entorno inmediato.

Agrega Díaz, si consideramos que, en México, el empleo es la principal fuente ingreso para alrededor del 70% de las familias, por lo tanto, tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y por ende, con

el desarrollo. La empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo, la empresa de menor tamaño (MYPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. El surgimiento de empresarios y de pequeñas empresas se apoya en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto.

Continua Díaz, de acuerdo a las teorías del desarrollo endógeno, las microempresas pueden representar uno de los pilares del desarrollo al ser una opción de generación de empleo e ingreso para la población; estas mismas teorías centran la atención en la importancia de redes y sistemas de microempresas locales como una alternativa viable en el contexto actual de internalización de las economías.

Estudios recientes, centran su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo. Estos autores justifican que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza. A partir de ello, el diseño de políticas territoriales ha tenido el objetivo de impactar en las organizaciones micro empresarial. Sin embargo, las políticas tienden a ser de corto alcance, al no responder a las verdaderas necesidades del sector y con ello no reflejar los resultados implícitamente esperados. Se trata de políticas focalizadas desde las instituciones (reconociendo a la

microempresa como estrategia de desarrollo social ó económico) y no hacia el sector mismo (clasificándola a partir de sus características y necesidades).

Continúa Díaz, al definir las fases básicas del desarrollo de un país establece que el primer paso es proporcionar a la población la oportunidad de trabajar, una vez logrado esto, se procede a desarrollar pequeñas empresas, clusters, cadenas productivas, así como firmas tractoras. Aseverando que el desarrollo solo podrá alcanzarse a través de la promoción de políticas y programas de reducción de la pobreza, fomento del trabajo estable, y generación de empleo.

Concluye Díaz, como se ha hecho mención anteriormente, la microempresa juega un papel importante en la generación de empleo, así como en la contribución al PIB nacional. Estas micros organizaciones contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, al promover diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, es la empresa menos apoyada tanto por las instituciones gubernamentales como privadas y el existente está mal dirigido.

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Yaya (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

### **2.3.2. Definiciones de la rentabilidad**

Plataforma de Financiación (s.f), en “Qué es rentabilidad”, define a La rentabilidad como una acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

**a) Rentabilidad anual.** La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo, se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.

**b) Rentabilidad media.** La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual.

**c) Rentabilidad bruta.** La rentabilidad bruta se calcula a partir de la división del resultado bruto obtenido por la actividad económica de la empresa entre las ventas realizadas en un periodo de tiempo determinado.

**d) Rentabilidad neta.** La rentabilidad neta se calcula a partir de la división entre el resultado neto obtenido por la empresa y las ventas realizadas en un periodo de tiempo determinado.

### **2.3.3. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Aspilcueta (2015), en “Mypes en el Perú”, define a la micro y pequeña empresa como una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Igualmente, Turnero (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Finalmente, Escalante (2016), en “Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas”, manifiesta que, este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”. Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Agrega Escalante, las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma. Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa

establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

Continua Escalante, el régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente. El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

Agrega Escalante, el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá

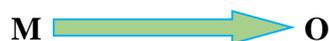
conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Concluye Escalante, sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 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) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

### 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 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 madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 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 madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016 el cual representa el 100% de la población.

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

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Nominal:  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 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 servicio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Nominal:  Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 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 madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 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 madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 2016.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.  - Entidades financieras.  - Tasa de interés.  - Monto del Crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 2016?	Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 2016.		2. Intereses		La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 2016.			Cuestionario de preguntas cerradas
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Rentabilidad				<b>MUESTRA</b>	Estará conformado por 15 micros empresarios del ámbito de estudio.	
		Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.							
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.				<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>	
		Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	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.		2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.				
		Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.		3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.				

### **3.8 Principios Éticos**

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

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

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

#### **3.8.2 Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal

responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

### **3.8.3 Justicia**

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Resultados

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

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18 - 25	4	27
26 - 60	11	73
Total	15	100
<b>Sexo</b>		
Masculino	10	67
Femenino	5	33
Total	15	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria	0	0
Secundaria	8	53
Superior universitaria completo	3	20
Superior no universitario completo	4	27
Total	15	100
<b>Estado civil</b>		
Solteros	9	60
Casados	1	7
Convivientes	5	33
Total	15	100
<b>Profesión u ocupación</b>		
Comerciante	8	53
Téc. agropecuario	4	27
Ing. Forestal	3	20
Total	15	100

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

#### 4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.

**CUADRO N° 02**

<b>De la empresa</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro</b>		
03 – 05	0	0
05 – 07	5	33
Más de 07 años	10	67
Total	15	100
<b>Formalidad de la empresa</b>		
Formal	12	80
Informal	3	20
Total	15	100
<b>Trabajadores permanentes</b>		
Ninguno	0	0
3 trabajadores	3	20
5 trabajadores	9	60
8 trabajadores	3	20
Total	15	100
<b>Trabajadores eventuales</b>		
Ninguno	4	27
1 trabajador	0	0
2 trabajadores	11	73
Total	15	100
<b>Motivo de formación de la empresa</b>		
Obtención de ganancia	3	20
Subsistencia	12	80
Total	15	100

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

### 4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.

**CUADRO N° 03**

<b>Financiamiento</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Actividad productiva</b>		
Financiamiento propio	9	60
Financiamiento de terceros	6	40
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>A qué tipo de entidad financiera solicito crédito</b>		
Entidades bancarias	2	33
Entidades no bancarias	4	67
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Qué tasa de interés pagó</b>		
1.5% mensual	4	67
2.16% Mensual	2	33
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Entidad financiera, otorga facilidades</b>		
Entidad bancaria	4	67
Entidad no bancaria	2	33
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Tiempo del crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	6	100
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>
<b>Monto del crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	0	0
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	0	0
Más de S/.20,000.00	6	100
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>
<b>En qué fue invertido el crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
Mercadería (Madera)	6	100
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

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

#### 4.1.4. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.

**CUADRO N° 04**

<b>Rentabilidad</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	9	60
Sí	6	40
No		
Total	15	100
<b>Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años</b>		
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 Yarinacocha.

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.**

#### **4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes**

De las Mypes encuestadas se establece que el 73% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para gerenciar sus empresas. Estos datos son similares a lo encontrados por **Mantilla, Calvo, y Gálvez**, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas son adultas cuyas edades oscilan entre 26 a 60 años.

#### **4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes**

El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado por **Mantilla**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 60%, también estos datos son similares a lo encontrado por **Calvo, Gálvez y Ibarra**, donde el 69%, 71% y 69% son del género masculino; estas similitudes y contrariedad se dan por el giro del negocio.

#### **4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes**

El 53% tienen grado instrucción secundaria, el 27% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo (ver tabla 03), es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del

rubro compra y venta de madera aserrada tienen estudios superiores lo cual les permite gerenciar de la manera más idónea sus respectivas empresas; también estos resultados en lo que respecta estudios secundarios son similares a lo encontrado por **Mantilla y Cabrera** donde en su mayoría tienen grado de instrucción secundaria. También estos datos son contrarios a los resultados de **Gálvez**, donde los micro empresarios estudiados el 43% tienen estudios universitarios. Asimismo, **Benito & Platero**, sostiene que el nivel educativo del micro empresario es un factor clave para que su empresa sea competitiva sobre todo cuando a la empresa le toque tiempos difíciles.

#### **4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes**

El 60% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, es decir predominan esta condición civil en los representantes legales de las Mypes estudiadas (ver tabla 4). Estos resultados nos indican que, por la naturaleza del rubro empresarial muchos empresarios les imposibilita formar un hogar, puesto que tienen que viajar permanentemente, así como los despachos de su mercadería se efectúan durante el día y la noche, es más cuando tienen que atender un pedido muchos micro empresarios tienen que trabajar hasta la noche de lunes a sábado para conseguir la variedad de mercadería solicitada.

#### **4.2.1.5 Profesión u ocupación**

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 53%, es decir los micro empresarios del rubro

compra y venta de madera es decir son micro empresarios que en muchos de los casos no ejercen sus profesiones, ocupándose solo en la comercialización de madera que es lo que mayor ingreso les genera (Ver tabla 5).

#### **4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.**

##### **4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro.**

El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de madera aserrada, hace más de 07 años (Ver tabla N° 06), Estos resultados nos indican que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, y ser sujetos de crédito. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Mantilla, Gálvez y Cabrera**, donde las Mypes estudiadas el 95%, 72% y 70% tienen más de tres años en su rubro empresarial.

##### **4.2.2.2 Formalidad de las Mypes**

El 80% de las Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizadas, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de Ley, por lo tanto, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento; más aún este rubro por estos últimos tiempos por la mafia que existe en el sector forestal viene siendo permanentemente fiscalizados por los organismos supervisores del rubro.

Al respecto el teórico **Díaz**, precisa que la micro y pequeña empresa es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo

en el territorio, porque generan empleo, ingreso a la población; es decir cuando una empresa se formaliza es pasible de apoyo por parte de organismo gubernamentales, pudiendo contratar con las mismas, en consecuencia la micro y pequeña empresa pueden convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza.

#### **4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales**

El 80% de las Mypes encuestadas tienen de tres a cinco trabajadores permanentes, y el 73% tiene dos trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios tributarios y laborales 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 y al implementar el régimen tributario Mype como lo expresa **Escalante**. También, estos datos similares a lo encontrado por **Mantilla, Calvo, Ibarra y Cabrera** donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y eventuales.

#### **4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa**

De las Mypes encuestadas el 80% se constituyó por subsistencia (Ver

tabla N° 10), es decir muchos de estos microempresarios han encontrado en el rubro compra y venta de madera aserrada una oportunidad para generar ganancia a su capital invertido, por ser un rubro que tiene una alta demanda tanto a nivel local, nacional e internacional. Por otro lado, estos resultados son similares a los resultados de **Ibarra y Cabrera** donde sus empresas fueron creadas con el único propósito de subsistir y como fuente de empleo.

#### **4.2.3 Características del financiamiento de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.**

##### **4.2.3.1 Como financia su actividad productiva y a que, entidad financiera recurren y quienes les otorgan mayores facilidades.**

Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, el 60% su financiamiento es propio y el 40% de terceros, recurriendo el 67% a las entidades bancarias, porque les otorgan facilidades para un crédito, es decir, un gran porcentaje de micro empresarios financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario (ver tabla N° 11, 12 y 14, 15). Al respecto **Aróstegui**, encontró en su estudio que las Mypes, frente a la necesidad de financiamiento las inversiones, el crédito y el capital de trabajo son los más requeridos para su subsistencia. Asimismo, **Escobedo** cita la teoría de M&M en su **preposición III**, expresa que cualquier empresa que trate de maximizar riqueza habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital, es decir independientemente del

tipo de recurso utilizado en su financiación, (propio o banca).

#### **4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó**

El 67% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, pagaron 1.50% de interés mensual a las entidades bancarias (ver tabla N° 13 y 18), es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias, es preciso indicar que los intereses se podrán usar como costo-gasto en deducción de la utilidad a efectos de calcular el impuesto a la renta a pagar de un ejercicio económico.

#### **4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses (ver tabla N° 17). Al respecto la teoría del financiamiento sostiene que la finalidad del financiamiento es tener la oportunidad de que la organización cumpla con ciertas obligaciones de deuda o pueda pagar algunos activos, bienes y servicios, en ese orden de ideas se establece que el financiamiento a largo plazo es el más idóneo; ante este escenario es necesario que se analice dicha modalidad de crédito, que se adapte a las necesidades de la organización y su posibilidad de pago.

#### **4.2.3.4 Monto del crédito solicitado**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de

madera aserrada del distrito de Yarinacocha, obtuvieron crédito de las entidades financieras por más de S/.20,000.00, es decir fueron otorgados en los montos solicitados (ver tabla N° 19 y 20), estos datos nos indican que las micro empresas optan por esta cantidad significativa de préstamo por la alta rotación de sus mercaderías, esto se explica a mayor rotación del inventario, mayor venta y mayor margen de ganancia, es más el costo de la madera en pietajes es alto, por ello muchos empresarios necesitan de capital para mantener el flujo de compra-venta.

#### **4.2.3.6 En qué fue invertido el crédito solicitado**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en compra de madera (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Mantilla**, donde el 92% lo utilizó como capital de trabajo. Por otro lado estos resultados son similares a los datos de **Calvo**, donde las Mypes estudias sus créditos lo invirtieron en compra de mercadería (Madera).

#### **4.2.4 Características de la rentabilidad de las Mypes del distrito de Yarinacocha, 2016.**

##### **4.2.4.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa**

En 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas no tienen conocimiento respecto a su rentabilidad

versus el financiamiento (ver tabla N° 22). Estos resultados son cierta proporción son similares a los resultados de **Rocha**, quien encontró en su estudio realizado a las Mypes, muchas micro empresas utilizan estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios de impacto de dichas estrategias sobre el riesgo del rendimiento-rentabilidad. Al respecto el teórico **Bertein** sostiene, que, el fin de la solvencia o estabilidad está, íntimamente ligada a la rentabilidad, es decir la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

#### **4.2.4.2 Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, considera que su rentabilidad empresarial sí ha mejorado en los últimos años (ver tabla N° 23). Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Gálvez**, donde las Mypes estudiadas, el 86%, manifestó que su rentabilidad empresarial mejoró en los últimos años, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Cabrera**, donde el 70% de Mypes estudiadas su rentabilidad empresarial no mejoró en los últimos años.

Es más, el teórico **Bertein**, sostiene en el cálculo del ROE (Beneficio neto antes de impuesto sobre fondos propios), se correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad

y rentabilidad, por lo tanto, la rentabilidad puede verse como una medida de cómo la compañía invierte fondos para generar ingresos y de sostenerse en el tiempo.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro compra y venta de madera aserrada asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; esto se explica con lo que precisa **Bertein**, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. 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 67% son del sexo masculino, el 53% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es comerciante.

#### **5.2. Características de las Mypes**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 67% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 80% son empresas formales, el 80% tienen un trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia.

#### **5.3. Financiamiento de las Mypes**

La mayoría de las Mypes se autofinancian, solo el 40% se financia con terceros, siendo estas con 67% de las entidades no bancarias ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo, estos créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron más de S/.20,000.00 y lo invirtió en compra de madera.

#### **5.4. Rentabilidad de las Mypes**

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio, el 60% no precisa si su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

## **RECOMENDACIONES**

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro compra y venta de madera aserrada asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; esto se explica con lo que precisa **Bertein**, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. Referencias Bibliográficas

Aróstegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3)

[Documento\\_completo\\_\\_.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3)

Aspilcueta J. (2015), Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Benancio D. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increcendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Benito S. & Platero M. (2015), Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

Bertein L. A. (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Cabrera (2015), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2015. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Calvo D. Y. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada de la Provincia de Ucayali, distrito de Contamana, 2016. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

De Camino R. & Müller S. (1994), La definición de sostenibilidad, las variables principales y bases para establecer indicadores. (My library Google) Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=fiQOAQAIAAJ&pg=PA23&lpg=PA23&dq=definicion+de+rentabilidad&source=bl&ots=kooi1eNBbh&sig=CHZ4aIZm0K2wmpIhP8p20aD\\_8ts&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiF25P505HLAhWLqx4KHYYlnCAE4ChDoAQhNMAg#v=onepage&q=definicion%20de%20rentabilidad&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=fiQOAQAIAAJ&pg=PA23&lpg=PA23&dq=definicion+de+rentabilidad&source=bl&ots=kooi1eNBbh&sig=CHZ4aIZm0K2wmpIhP8p20aD_8ts&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiF25P505HLAhWLqx4KHYYlnCAE4ChDoAQhNMAg#v=onepage&q=definicion%20de%20rentabilidad&f=false)

Delfín F. L. (2008), Gestión de ambientes virtuales para la capacitación de empresarios de Pymes en el estado de Veracruz. (Informe de investigación,

Programa: Doctorado en Gestión y Control. Universidad de Veracruzana).  
Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom\\_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe)

Díaz S. (2010), La microempresa en el desarrollo perspectivas. (pp. 271-275)

Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454014.pdf>

Ejemplosde.com (2015), Tipos de financiamiento. Recuperado de

[http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2350-tipos\\_de\\_financiamiento.html](http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2350-tipos_de_financiamiento.html)

Escalante E. (2016), Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y

otras normas para las micro y pequeñas empresas. Recuperado de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

Escobedo L. (2014), Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en

las empresas. Recuperado de <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.

(Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Gálvez J. A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación, la

competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pesquero-rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de

Callería-periodo 2009-2010. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Frigo E. (s.f.), ¿Qué es la capacitación y qué gana una organización al capacitar a su personal. Recuperado de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

Guerrero R. (2011), Definición de capacitación. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Definicion-De-Capacitacion/3148710.html>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Herrera S., Limón S. y Soto I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Ibarra (2015), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015". (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión

Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), *Caracterización y política de pymes en América Latina*. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley N° 26702. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)

Mantilla R. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010*. (p. 5). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Ministerio de Agricultura y Riego (2015) *Lineamiento de políticas de inversión pública en desarrollo forestal*. Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per148921anx.pdf>

Neira S. (2016), *Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador*. (p.3). Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059_es.pdf)

- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación):  
Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Pérez O. (2011), Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú. [Versión Adobe Digital] Recuperado de [http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado%20C.%20odorata%20BoBraPe\\_byOscar\\_Perez.pdf](http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado%20C.%20odorata%20BoBraPe_byOscar_Perez.pdf)
- Plataforma de Financiación (s.f), ¿Qué es rentabilidad?. Recuperado de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Quintana A. T. & Bautista B. G. (s.f.), El financiamiento y desarrollo de las pymes en Alemania, como modelo de desarrollo económico, político y organizacional para las pymes en el Perú. (p. 76). Recuperado de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/14750-58600-1-PB.pdf>
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)
- Sabino C. (1994), El proceso de investigación. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.iutep.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>
- Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de

<http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkWA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Ffojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turmero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de <https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW>

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 madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 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.....

Yarinacocha, octubre del 2017

## 6.2.2 Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

**TABLA N° 01**

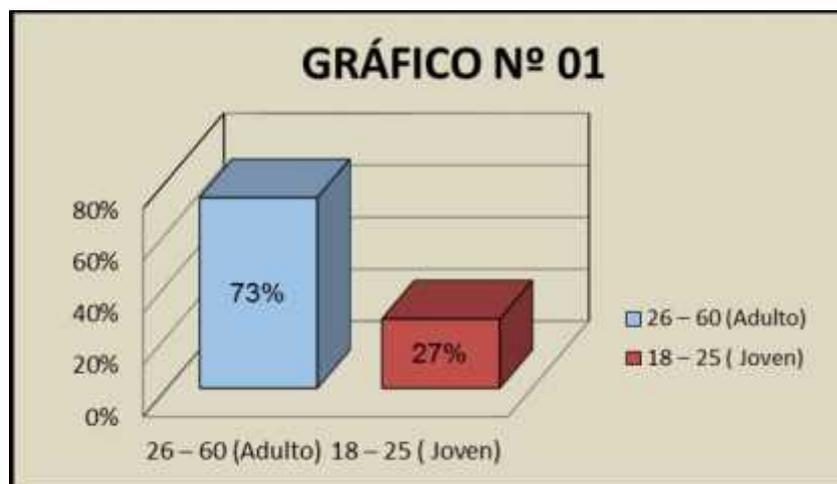
*Edad de los representantes legales de las MYPES*

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	11	73%
18 – 25 (Joven)	4	27%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 01**

**Distribución porcentual: Edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de madera aserrada.**



Fuente: Tabla 01

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 73% son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 27% tienen entre 18 a 25 años.

**TABLA N° 02**

***Sexo de los representantes legales de las MYPES***

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	10	67%
Femenino	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 madera aserrada.**



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 67% son del sexo masculino, mientras que el 33% son del sexo femenino.

**TABLA N° 03**

***Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES***

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
Secundaria completa	8	53%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	3	20%
Superior universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa	4	27%
Superior no universitario incompleta		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 madera aserrada.**



Fuente: Tabla 03

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestas, el 53% tienen secundaria completa, el 27% superior no universitaria completa, mientras que el 20% tienen superior universitario completa.

**TABLA N° 04**

***Estado civil de los representantes legales***

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	9	60%
Casado	1	7%
Conviviente	5	33%
Divorciado		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 madera aserrada.**



Fuente: Tabla 04

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% son de condición civil solteros, el 33% son convivientes, mientras que el 7% son casados.

**TABLA N° 05**

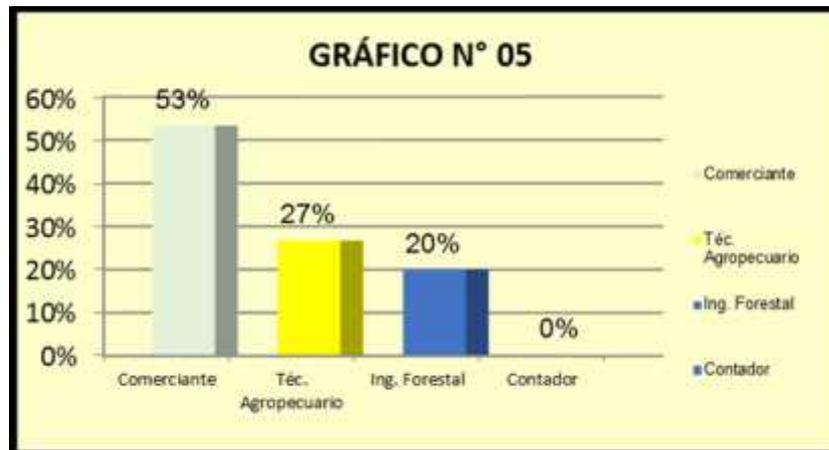
***Profesión u ocupación de los representantes legales***

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante	8	53%
Téc. Agropecuario	4	27%
Ing. Forestal	3	20%
Contador		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 madera aserrada.**



Fuente: Tabla 05

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53% son comerciantes, el 27% Téc. Agropecuario, mientras que el 20% son Ing. Forestal.

## 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		0%
05 años a 7 años	5	33%
Más de 07 años	10	67%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 67% tienen más de siete años en el rubro empresarial, mientras que el 33% tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial.

**TABLA N° 07**

***Formalidad de las Mypes***

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	12	80%
Informal	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 80% son formales, mientras que el 20% son informales.

**TABLA N° 08**

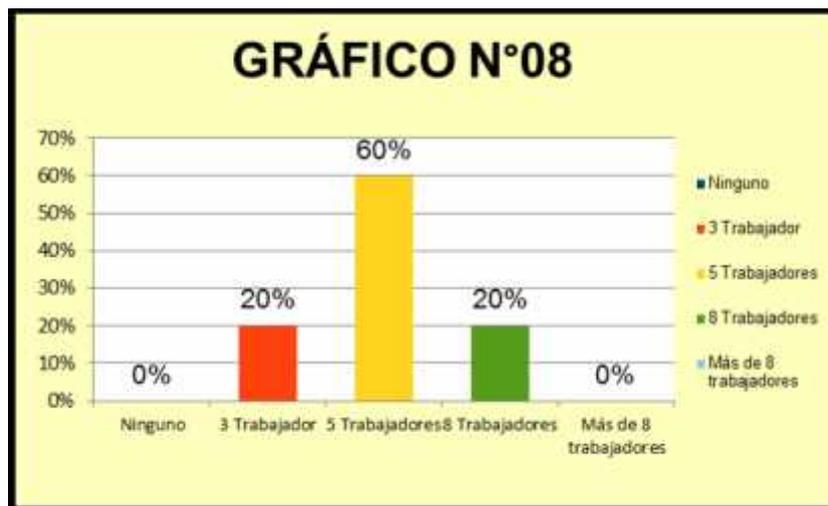
*Número de trabajadores permanentes de las Mypes*

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
3 trabajador	3	20%
5 trabajadores	9	60%
8 trabajadores	3	20%
Más de 8 trabajadores		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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% tiene cinco trabajadores permanentes, el 20% tienen tres trabajadores permanentes, mientras que el 20% tiene ocho trabajadores permanentes.

**TABLA N° 09**

*Número de trabajadores eventuales de las Mypes*

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	27%
1 trabajadores		0%
2 trabajadores	11	73%
Más de 3 trabajadores		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 encuestados, el 27% no posee trabajadores eventuales, mientras que el 73% tienen más de dos trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

***Motivos de formación de las Mypes***

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	3	20%
Subsistencia	12	80%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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, del 100% de los encuestados, el 80% precisa que se formó por subsistencia, mientras que el 20% manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue para obtener ganancia.

### 3. Respecto al financiamiento

**TABLA N° 11**

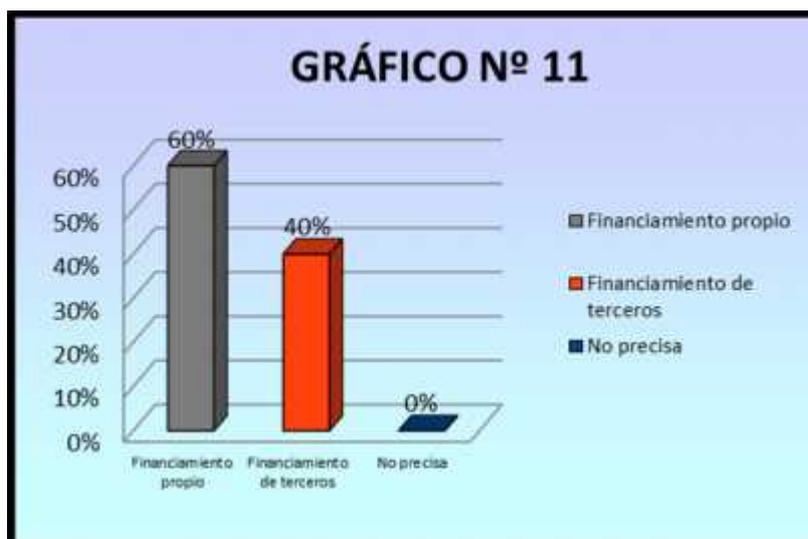
*¿Cómo financia su actividad productiva?*

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	9	60%
Financiamiento de terceros	6	40%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 las Mypes encuestados, el 60% su financiamiento es propio, mientras que del 40% es por terceros.

**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	2	33%
Entidades no bancarias	4	67%
No precisa		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 67% recibe financiamiento de entidades no bancarias, mientras que el 33% reciben financiamiento de entidades bancarias.

**TABLA N° 13**

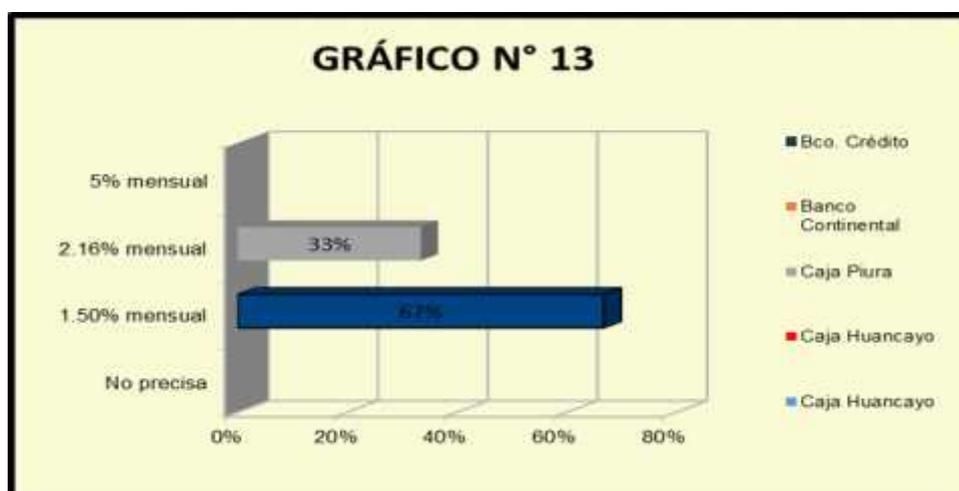
*¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?*

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera					
	Bco. Crédito		Banco Continental		Caja Piura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa						
1.50% mensual	4	67%				
2.16% mensual					2	33%
5% mensual						
<b>Sub Total</b>	<b>4</b>	<b>67%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>2</b>	<b>33%</b>
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>				

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, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% precisa que obtienen préstamos del Banco de Crédito pagando 1.50% interés mensual, mientras que el 33% recibe financiamiento de Caja Piura pagando 2.16% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

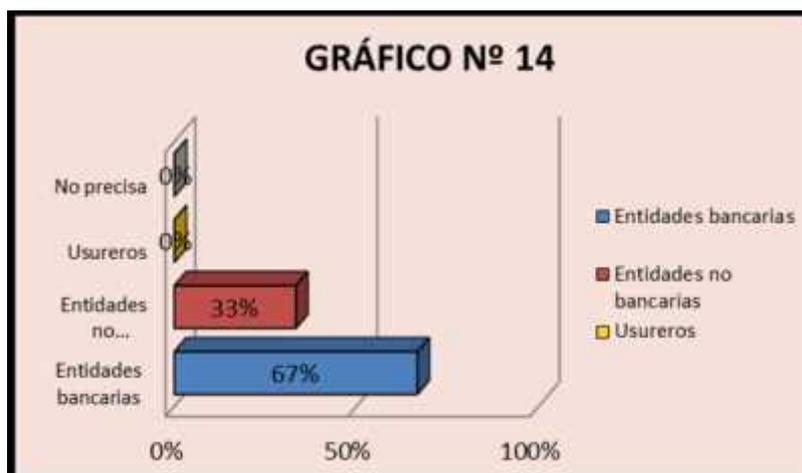
*¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?*

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	4	67%
Entidades no bancarias	2	33%
Usureros		0%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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 67% manifiesta que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener préstamos, mientras que el 33% manifestó que son las no bancarias quienes les otorgan facilidades para acceder a un crédito.

**TABLA N° 15**

*En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?*

<b>Cuántas veces solicitó crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1 vez	6	100%
2 veces		
Más de 3 vez		
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 100% de las Mypes encuestadas, dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito una vez.

**TABLA N° 16**

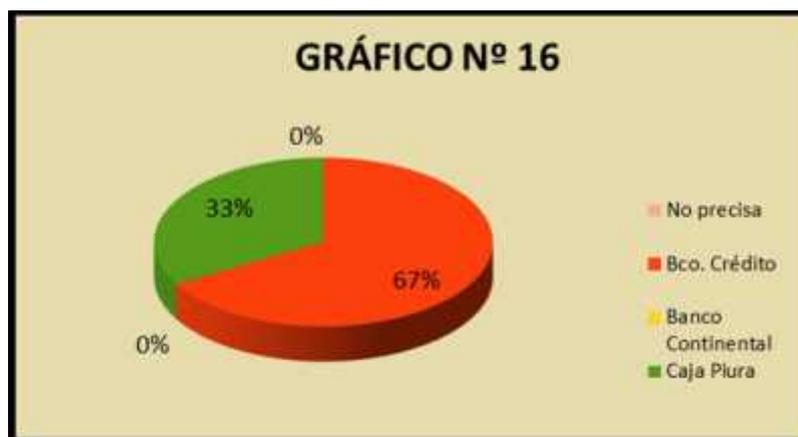
***En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?***

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Bco. Crédito	4	67%
Banco Continental		0%
Caja Piura	2	33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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 solicitó el crédito?**



Fuente: Tabla 16

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 al Banco de Crédito, mientras que el 33% precisa que solicitó el crédito a Caja Piura.

**TABLA N° 17**

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo		0%
Largo Plazo	6	100%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 100% de los préstamos otorgados a las Mypes en estudio fueron a largo plazo (mayor a 12 meses).

**TABLA N° 18**

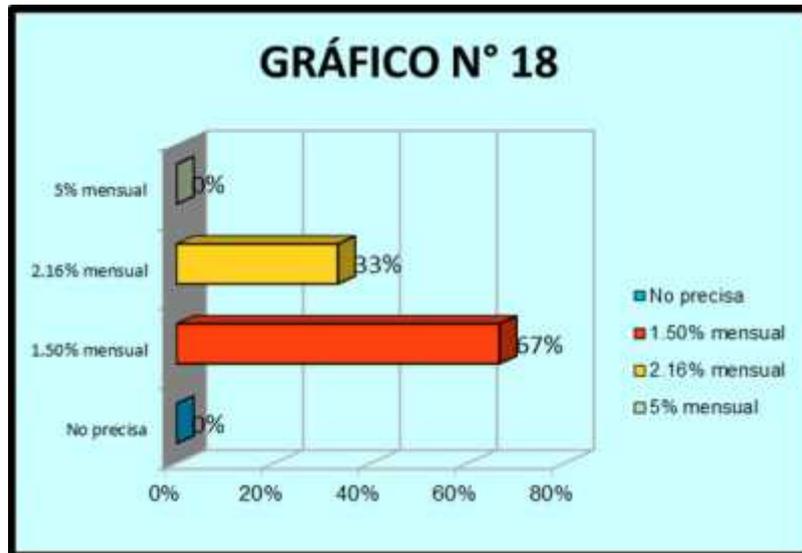
*En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?*

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
1.50% mensual	4	67%
2.16% mensual	2	33%
5% mensual		0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% pagó de 1.50% de interés mensual, mientras que el 33% pagó 2.16% 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	6	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 100% de las Mypes encuestadas manifestó que los créditos recibidos fueron en los montos solicitados.

**TABLA N° 20**

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

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00		0%
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00		0%
Más de S/.20,000.00	6	100%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 100% de las Mypes encuestadas solicitó crédito más de S/.20,000.00

**TABLA N° 21**

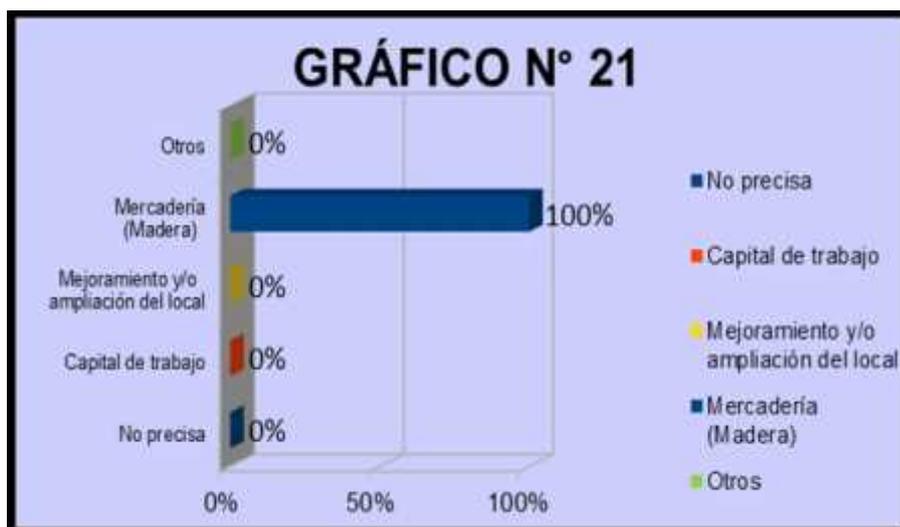
*¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?*

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Capital de trabajo		0%
Mejoramiento y/o ampliación del local		0%
Mercadería (Madera)	6	100%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

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, el 100% de las Mypes encuestadas, manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron en compra de madera aserrada.

#### 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	9	60%
Si	6	40%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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 las Mypes encuestadas, el 60% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 40% precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad.

**TABLA N° 23**

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

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	15	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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.

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA  
ASERRADA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016.

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY  
OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR TRADE  
RUBRO PURCHASE AND SALE OF SAWN WOOD OF THE DISTRICT OF  
YARINACOCHA, 2016*

Víctor Ernesto Narvasta Rengifo<sup>1</sup>

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 madera aserrada, del distrito de Yarinacocha, 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: La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, el 53% tienen secundaria. El 67% tienen más de siete años en el rubro y son empresas formales, el 80% tienen un trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. La mayoría de las Mypes se autofinancian, solo el 40% se financian con terceros, siendo estas con 67%, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron más de S/.20,000.00 y lo invirtió en compra de madera. El 60% no precisa si su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Se recomienda a los micro empresarios capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; puesto que, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo

---

<sup>1</sup> Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote  
Asesor: Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes

producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto, es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

**Palabras clave:** Financiamiento, rentabilidad, Mypes.

## ABSTRAC

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and the profitability of micro and small enterprises in the trade sector, purchase and sale of sawn wood, from the district of Yarinacocha, 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: Most are adults and are between 26 years old, 67% are male, 53% have secondary. 67% have more than seven years in the field and are formal companies, 80% have a permanent worker, 73% have casual workers. The majority of Mypes were formed by subsistence. Most MSEs are self-financing, only 40% is financed with third parties, with 67%, the credits were long-term, whose amounts were more than S / .20,000.00 and invested in wood purchases. 60% do not know if their profitability improved in recent years thanks to financing. It is recommended to the micro-entrepreneurs to be at ease when accessing a financial credit; since, in order to achieve profitability, it is necessary to understand what; profitability is the measure of the performance that in a certain period of time produced the capital used in it; therefore, it is of vital importance to understand this so that the company remains in time. **Keywords:** Finance, profitability, Mypes

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

El mundo está atravesando grandes cambios y cada vez con más frecuencia se habla de la globalización como una especie de "destino manifiesto" hacia el que toda la humanidad, sin importar el origen, ocupación, actividad profesional o económica, debe dirigirse y las microempresas (en adelante Mypes), no son ajenas a ello.

En esa misma línea, Quintana & Bautista (s.f.), en "El financiamiento y desarrollo de las pymes en Alemania, como modelo de desarrollo económico, político y organizacional para las pymes en el Perú", manifiesta que existen

obstáculos y problemas en la Unión Europea en el ámbito del desarrollo empresarial. Entre ellos, resaltan los siguientes: falta de acceso a capital para proyectos arriesgados, falta de personal calificado, acceso a tecnología, entorno de derecho de propiedad complejo y costoso, entre otros.

También, Neira (2016), en “Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador”, sostiene que las PYMES constituyen un segmento importante de los actores económicos de las economías en desarrollo y particularmente en Ecuador se ha determinado que a pesar de representar el 9,3% del total de empresas registradas en al año 2014, registran el 34% del total de empleados afiliados a la seguridad social, de ahí la importancia de implementar políticas para su desarrollo e inclusión financiera. Sin embargo, se evidencia que cumple un rol complementario en los segmentos productivos, PYMES y microcrédito. Así, la banca pública orienta sus colocaciones a crédito productivo en mayor proporción, a tasas más bajas y a plazos más largos que la banca comercial.

Igualmente, el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), en “Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoría para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques. Estas empresas se enfrentan a problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos, información de mercado y tecnología. Se estima que el 70 por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales.

Además, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) “Lineamiento de políticas de inversión pública en desarrollo forestal”, precisa que en el Perú, el sector forestal a pesa de ocupar casi el 60% del territorio nacional, no contribuye en forma significativa a la economía del país, pues alcanza tan sólo el 1.1% (1,700 millones de

dólares al 2010) del Producto Bruto Interno (PBI), mucho menor a lo registrado por Chile (2.6% del PBI), Bolivia (2.7%), Ecuador (2.3%), países de menos extensión de bosque. Las comunidades nativas poseen cerca de 13 millones de hectáreas de bosques bajo dominio, de las cuales una parte es aprovechada comercialmente en alianzas con empresarios, y son la segunda fuente más importante de producción de madera amazónica, después de las concesiones.

Es más, Pérez (2011), en “Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que, en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

En esa misma línea, Aspilcueta (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

Por otro lado, Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, concluye; el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Abundando en la opinión, Aróstegui (2013), en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las

pequeñas y medianas empresas”; En Argentina. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”, concluye: Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles.

Asimismo, Rocha (2011), en su tesis de maestría “Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”, concluye: Se evidencia que las empresas emplean estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios del impacto de dichas estrategias sobre el riesgo y rendimiento. La selección de instrumentos está asociada a la capacidad de generación de fondos, observándose la preferencia por financiamiento interno, aportes de los socios y préstamos a entidades bancarias, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de financiamiento y de información asimétrica.

También, Mantilla (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010”, concluye: el 16.67% recibieron su crédito de la banca comercial (Sistema bancario) y el 91.67% manifestaron que el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo; el 95% tienen más de tres años dedicados al rubro, el 100% de encuestados poseen de dos a siete empleados, el 65%. El 100% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de las Mypes sí ha mejorado en los dos últimos años y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus Mypes no disminuyó en los dos últimos años.

En esa misma línea, Calvo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada de la Provincia de Ucayali, distrito de Contamana, 2016”, concluye: del 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo

masculino. El 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería.

Es más, Gálvez (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pesquero-rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de Callería-periodo 2009-2010”, concluye: Del 100% de los empresarios encuestados: El 86% manifestaron que su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 71% son del sexo masculino y el 43% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 72% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 71% poseen más de tres trabajadores permanentes.

Concluye Gálvez, respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y el 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, no precisaron en qué invirtieron sus créditos, el 86% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

También, Ibarra (2015), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015”, concluye: El 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino, el 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería. El 63% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial.

Finalmente, Cabrera (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2015”, concluye: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino, el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto a la

rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años.

La presente investigación se justifica, según a lo que manifiesta Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”; manifiesta que las Mypes evidencian su importancia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa. En el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2% (1'270,009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68,243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2,451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2,300 UIT representan tan solo el 0,6%. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

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, falta de asistencia técnica, etc. 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.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

## 1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, si son rentables, etc. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es 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 madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016?**

## 1.3. OBJETIVO

Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016.

## 1.4. MARCO TEÓRICO

### *Teoría del financiamiento*

Escobedo (2014), quien en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene; Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente, aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

En su segunda proposición de la teoría M&M, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento Luego, en la tercera proposición

afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

**Teoría de Modigliani y Miller M&M.** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

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

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”.

Por otro lado, Ejemplosde.com (2015), en “Tipos de financiamiento”, manifiesta que el mundo de los negocios, empresarial y de los particulares, existen diferentes formas de adquirir capital activo, esto con la finalidad de realizar los trabajos proyectos o actividades deseadas y que requieren de un capital que no se posee. Así temenos:

- a) Financiamiento a corto plazo:** Es un modelo de financiamiento en el que las obligaciones o deuda que son responsabilidad del propio deudor, deberán ser solventadas en un periodo de tiempo corto que generalmente no pasa del año u ejercicio fiscal. Por eso, cuando se solicita este tipo de financiamiento debe de hacerse una adecuada proyección de la capacidad de pago para ver si se podrá cumplir con ese compromiso de deuda.

### ***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.

### **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.

### **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.

### **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:

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

### ***Teoría de la micro y pequeña empresa***

Díaz (2010), en “La microempresa en el desarrollo perspectivas”, la empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo, la empresa de menor tamaño (MYPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. Al mismo tiempo, de acuerdo a las teorías del desarrollo

endógeno, las microempresas pueden representar uno de los pilares del desarrollo al ser una opción de generación de empleo e ingreso para la población; estas mismas teorías centran la atención en la importancia de redes y sistemas de microempresas locales como una alternativa viable en el contexto actual de internalización de las economías.

Estudios recientes, centran su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo. Estos autores justifican que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza. Aseverando que el desarrollo solo podrá alcanzarse a través de la promoción de políticas y programas de reducción de la pobreza, fomento del trabajo estable, y generación de empleo. Como se ha hecho mención anteriormente, la microempresa juega un papel importante en la generación de empleo, así como en la contribución al PIB nacional. Estos micros organizaciones contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, al promover diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, es la empresa menos apoyada tanto por las instituciones gubernamentales como privadas y el existente está mal dirigido.

Finalmente, Escalante (2016), en “Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas”, manifiesta que, este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”. Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

## 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 ventar de artículos de ferretería, 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 73% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para gerenciar sus empresas. Estos datos son similares a lo encontrados por Mantilla, Calvo, y Gálvez, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas son adultas cuyas edades oscilan entre 26 a 60 años.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, datos contrarios a lo encontrado por Mantilla, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 60%, también estos datos son similares a lo encontrado por Calvo, Gálvez y Ibarra, donde el 69%, 71% y 69% son del género masculino; estas similitudes y contrariedad se dan por el giro del negocio.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 53% tienen grado instrucción secundaria, el 27% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo, es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del rubro compra y venta de madera aserrada tienen estudios superiores lo cual les permite gerenciar de la manera más idónea sus respectivas empresas; también estos resultados en lo que respectas estudios secundarios son similares a lo encontrado por Mantilla y Cabrera donde en su mayoría tienen grado de instrucción secundaria. También estos datos son contrarios a los resultados de Gálvez, donde los micro empresarios estudiados el 43% tienen estudios universitarios. Asimismo, Benito &

Platero, sostiene que el nivel educativo del micro empresario es un factor clave para que su empresa sea competitiva sobre todo cuando a la empresa le toque tiempos difíciles.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 60% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, es decir predominan esta condición civil en los representantes legales de las Mypes estudiadas. Estos resultados nos indican que, por la naturaleza del rubro empresarial muchos empresarios les imposibilita formar un hogar, puesto que tienen que viajar permanentemente, así como los despachos de su mercadería se efectúan durante el día y la noche, es más cuando tienen que atender un pedido muchos micro empresarios tienen que trabajar hasta la noche de lunes a sábado para conseguir la variedad de mercadería solicitada.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 53%, es decir los micro empresarios del rubro compra y venta de madera es decir son micro empresarios que en muchos de los casos no ejercen sus profesiones, ocupándose solo en la comercialización de madera que es lo que mayor ingreso les genera.

### **3.2. Respecto a las características de las Mypes**

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de madera aserrada, hace más de 07 años. Estos resultados nos indican que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, y ser sujetos de crédito. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Mantilla, Gálvez y Cabrera, donde las Mypes estudiadas el 95%, 72% y 70% tienen más de tres años en su rubro empresarial.

Formalidad de las Mypes: El 80% 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 Ley, por lo tanto, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento; más aún este rubro por estos últimos tiempos por la mafia que existe en el sector forestal viene siendo permanentemente fiscalizados por los organismos supervisores del rubro.

Al respecto el teórico Díaz, precisa que la micro y pequeña empresa es

reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio, porque generan empleo, ingreso a la población; es decir cuando una empresa se formaliza es pasible de apoyo por parte de organismo gubernamentales, pudiendo contratar con las mismas, en consecuencia la micro y pequeña empresa pueden convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 80% de las Mypes encuestadas tienen de tres a cinco trabajadores permanentes, y el 73% tiene dos trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios tributarios y laborales 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 y al implementar el régimen tributario Mype como lo expresa Escalante. También, estos datos similares a lo encontrado por Mantilla, Calvo, Ibarra y Cabrera donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y eventuales.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 80% se constituyó por subsistencia, es decir muchos de estos microempresarios han encontrado en el rubro compra y venta de madera aserrada una oportunidad para generar ganancia a su capital invertido, por ser un rubro que tiene una alta demanda tanto a nivel local, nacional e internacional. Por otro lado, estos resultados son similares a los resultados de Ibarra y Cabrera donde sus empresas fueron creadas con el único propósito de subsistir y como fuente de empleo.

### **3.3. Respecto al financiamiento**

Como financia su actividad productiva y a que entidad financiera recurren y quienes les otorgan mayores facilidades: Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, el 60% su financiamiento es propio y el 40% de terceros, recurriendo el 67% a las entidades bancarias, porque les otorgan facilidades para un crédito, es decir, un gran porcentaje

de micro empresarios financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario. Al respecto Aróstegui, encontró en su estudio que las Mypes, frente a la necesidad de financiamiento las inversiones, el crédito y el capital de trabajo son los más requeridos para su subsistencia. Asimismo, Escobedo cita la teoría de M&M en su preposición III, expresa que cualquier empresa que trate de maximizar riqueza habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital, es decir independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación, (propio o banca).

Qué tasa de interés pagó: El 67% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, pagaron 1.50% de interés mensual a las entidades bancarias, es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias, es preciso indicar que los intereses se podrán usar como costo-gasto en deducción de la utilidad a efectos de calcular el impuesto a la renta a pagar de un ejercicio económico.

Tiempo del crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses. Al respecto la teoría del financiamiento sostiene que la finalidad del financiamiento es tener la oportunidad de que la organización cumpla con ciertas obligaciones de deuda o pueda pagar algunos activos, bienes y servicios, en ese orden de ideas se establece que el financiamiento a largo plazo es el más idóneo; ante este escenario es necesario que se analice dicha modalidad de crédito, que se adapte a las necesidades de la organización y su posibilidad de pago.

Monto del crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, obtuvieron crédito de las entidades financieras por más de S/.20,000.00, es decir fueron otorgados en los montos solicitados, estos datos nos indican que las micro empresas optan por esta cantidad significativa de préstamo por la alta rotación de sus mercaderías, esto se explica a mayor rotación del inventario, mayor venta y mayor margen de ganancia, es más el costo de la madera en pietajes es alto, por ello muchos empresarios necesitan de capital para mantener el flujo de compra-venta.

En qué fue invertido el crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en compra de madera. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Mantilla, donde el 92% lo utilizó como capital de trabajo. Por otro lado, estos resultados son similares a los datos de Calvo, donde las Mypes estudias sus créditos lo invirtieron en compra de mercadería (Madera).

### **3.4. Respecto a la rentabilidad**

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas no tienen conocimiento respecto a su rentabilidad versus el financiamiento. Estos resultados son cierta proporción son similares a los resultados de Rocha, quien encontró en su estudio realizado a las Mypes, muchas micro empresas utilizan estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios de impacto de dichas estrategias sobre el riesgo del rendimiento-rentabilidad. Al respecto el teórico Bertein sostiene, que, el fin de la solvencia o estabilidad está, íntimamente ligada a la rentabilidad, es decir la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, considera que su rentabilidad empresarial sí ha mejorado en los últimos años. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Gálvez, donde las Mypes estudias, el 86%, manifestó que su rentabilidad empresarial mejoró en los últimos años, también estos datos son contrarios a lo encontrado por Cabrera, donde el 70% de Mypes estudiadas su rentabilidad empresarial no mejoró en los últimos años.

Es más, el teórico Bertein, sostiene en el cálculo del ROE (Beneficio neto antes de impuesto sobre fondos propios), se correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad y rentabilidad, por lo tanto, la rentabilidad

puede verse como una medida de cómo la compañía invierte fondos para generar ingresos y de sostenerse en el tiempo.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro compra y venta de madera aserrada asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; esto se explica con lo que precisa Bertein, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

#### IV. 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 67% son del sexo masculino, el 53% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es comerciante.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 67% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 80% son empresas formales, el 80% tienen un trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia.

Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes se autofinancian, solo el 40% se financia con terceros, siendo estas con 67% de las entidades no bancarias ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo, estos créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron más de S/.20,000.00 y lo invirtió en compra de madera.

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio, el 60% no precisa si su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro compra y venta de madera aserrada asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; esto se explica con lo que precisa Bertein, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los

capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

## V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aróstegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_\\_.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3)
2. Aspilcueta J. (2015), Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
3. Benito S. & Platero M. (2015), Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
4. Bertein L. A. (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
5. Cabrera (2015), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2015. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
6. Calvo D. Y. (2016), Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada de la Provincia de Ucayali, distrito de Contamana, 2016. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
7. Díaz S. (2010), La microempresa en el desarrollo perspectivas. (pp. 271-275) Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454014.pdf>
8. Ejemplosde.com (2015), Tipos de financiamiento. Recuperado de [http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2350-tipos\\_de\\_financiamiento.html](http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2350-tipos_de_financiamiento.html)

9. Escalante E. (2016), Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas. Recuperado de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
10. Escobedo L. (2014), Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas. Recuperado de <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>
11. Gálvez J. A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pesquero-rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de Callería-periodo 2009-2010. (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
12. Ibarra (2015), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015". (p. 6) (tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
13. Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>
14. Mantilla R. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010. (p. 5). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
15. Ministerio de Agricultura y Riego (2015) Lineamiento de políticas de inversión pública en desarrollo forestal. Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per148921anx.pdf>

16. Neira S. (2016), Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador. (p.3). Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059_es.pdf)
17. Pérez O. (2011), Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú. Recuperado de [http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado %20C.%20odorata%20BoBraPe\\_byOscar\\_Perez.pdf](http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado%20C.%20odorata%20BoBraPe_byOscar_Perez.pdf)
18. Quintana A. T. & Bautista B. G. (s.f.), El financiamiento y desarrollo de las pymes en Alemania, como modelo de desarrollo económico, político y organizacional para las pymes en el Perú. (p. 76). Recuperado de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/14750-58600-1-PB.pdf>
19. Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). Recuperado de [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)
20. Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Víctor Ernesto Narvasta Rengifo, identificado con DNI N° 22999887, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de 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 madera aserrada del Distrito de Yarinacocha, 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 Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 17 de Diciembre del 2017.

-----  
**Víctor Ernesto Narvasta Rengifo**  
**DNI. 22999887**