



**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 COMPUTADORAS DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA, 2016”**

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

**AUTOR:**

**Br. FASABI ZUMAETA JESÚS MANUEL**

**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 computadoras, del distrito de Callería, 2016”

## **Hoja de firma del Jurado**

---

**Presidente**

**Dra. Herlinda Rosario Rodríguez Cribilleros**

---

**Secretario**

**Mg. CPCC. Peña Gordillo Aquiles Weniger**

---

**Miembro**

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

---

**Docente**

**Mg. CPCC. Paima Paredes Ruvelth**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y a mis padres y en especial a mi esposa por su apoyo incondicional.

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 y lograr mi meta trazada.

**A mi esposa, padres**

Gracias a su apoyo constante y  
permanente, por ellos es que me  
esfuerzo, todos mis logros son 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 computadoras, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 80% son del sexo masculino, tienen estudios superiores no universitaria completa. El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y de dos a seis trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Se financian con recursos de terceros, siendo estas en su mayoría de entidades bancarias, estos créditos fueron a largo plazo, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente competitivo, cuya rentabilidad mejoro en los últimos años.

Finalmente, las mypes se formaron por subsistencia, por ello se les recomienda evaluar, analizar y tener definido el destino de los fondos al solicitar y/o obtener un crédito financiero por que las mypes solo se están manteniendo en el mercado, es decir no tienen un claro crecimiento ni mucho menos expansión de sus negocios y los créditos son mal utilizados.

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

## **Abstrat**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of computers, from Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal -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, 80% are male, have completed university studies. 60% have more than seven years in their business, most are formal, they also have two to four permanent workers and two to six casual workers. The majority of Mypes were formed by subsistence. They are financed with resources from third parties, most of them from banks, these loans were long term, 89% invested their credits in the construction of their house. The Mypes affirmed that their profitability improved in recent years thanks to financing, which allowed them to plan their activities in a competitive environment, whose profitability improved in recent years.

Finally, the mypes were formed by subsistence, for that reason they are recommended to evaluate, analyze and have the destination of the funds defined when requesting and / or obtaining a financial credit because the mypes are only being maintained in the market, that is, they do not have a clear growth, much less expansion of their businesses and the credits are misused.

**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.....	07
1.4 Justificación.....	07
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	09
2.1 Antecedentes.....	09
2.1.1 Internacional.....	09
2.1.2 Latinoamericano.....	10
2.1.3 Nacional.....	12
2.1.4 Regional.....	17
2.2 Bases teóricas.....	18
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	18
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	27
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	31
2.3 Marco conceptual.....	33
2.3.1 Definición del financiamiento.....	33
2.3.2 Definición de rentabilidad.....	34



2.3.2 Definición de rentabilidad.....	29
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	35
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>40</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	40
3.2 Población y muestra.....	41
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	41
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	45
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	46
3.6 Plan de análisis.....	46
3.7 Matriz de consistencia.....	46
3.8 Principios Éticos.....	48
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>51</b>
4.1 Resultados.....	51
4.2 Análisis de los resultados.....	55
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>63</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>65</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>66</b>
7.1 Referencias bibliográficas.....	65
7.2. Anexos.....	72
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	72
7.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	75
7.2.3 Anexo 03: Cuadro de Mypes encuestadas.....	98
Artículo Científico .....	112
Declaración Jurada .....	119

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	75
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	76
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	77
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	78
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	79
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	80
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	81
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	82
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	83
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	84
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	85
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	86
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	87
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	88
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	89
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	90
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	91
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	92
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	93
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	94
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	95
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	96
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	97

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	75
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	76
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	77
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	78
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	79
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	80
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	81
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	82
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	83
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	84
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	85
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	86
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	87
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	88
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	89
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	90
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	91
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	92
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	93
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	94
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	95
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	96
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	97

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	51
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	52
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	53
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	54
Cuadro 05 Resultados: Cuadro de Mypes encuestadas	98

## I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas en el mundo, constituyen el sector emergente de diversas economías, dado que muchos de ellos pasarán en un futuro a constituirse en grandes empresas así como probablemente otras desaparecerán; más aún, las que sobre vivan se mantengan como micro y pequeñas empresas; las que tienen y logren tener éxito, están ligados a la capacidad empresarial del propietario, entendiéndose ello como la habilidad que tiene el emprendedor de evaluar y tomar riesgos, saber asignar recursos y/o fuentes de financiamiento en el momento adecuado así como aprovechar oportunidades, junto con la capacidad de organización y liderazgo, porque solo así estas empresas serán rentables y competitivas.

Tener capacidad empresarial, en la micro y pequeña empresa, en muchos casos se identifica con el autoempleo tanto del empresario como de los miembros de su hogar y ello lo podemos constatar en los jirones y calles céntricas de las ciudades. En el Perú a todos estos detalles se suman un conjunto de trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tienditas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante el nulo apoyo del Estado.

Como ha señalado, Aguzzi (2014), en “La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos”, manifiesta que, existen más de 1,1 millones de empresas en Canadá y 98,2% de ellas tienen 100 empleados o menos. En este punto cabe recordar que, de acuerdo con los estándares establecidos, una microempresa tiene de 1 a 4 empleados, una

empresa pequeña tiene entre 5 y 99 trabajadores, una empresa mediana tiene de 100 a 499 empleados y una gran empresa cuenta con 500 o más trabajadores.

Concluye Aguzzi, en total se estima existen en el país 826.000 empresarios 6,5 ciudadanos de Canadá de cada 10 trabajan en una pyme, lo que se traduce en 7,1 millones de personas, las mujeres dirigen un tercio de las pymes del país, el 2013, 35.600 ciudadanos se convirtieron en trabajadores autónomos con empleados. Los emprendedores en Canadá consideran que el financiamiento es clave para el crecimiento de su empresa, así como los servicios de coach y acompañamiento.

Igualmente, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento.

Concluye ENEGI, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de

crédito external que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

También, Fernández (2016), en “Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas”, sostiene que, en la estructura empresarial predominan las micro y pequeñas empresas. Considerando solo las microempresas en el país, los datos hacen referencia a un total de 649.806 unidades económicas, que representan el 90.1 por ciento del total en Bolivia. En el caso de las pequeñas empresas no es posible dimensionar tan claramente su magnitud puesto que se encuentran agregadas con las medianas que, en conjunto, sumaban 68.669, en 2014.

Agrega Fernández, otro dato fundamental a nivel nacional, y en este caso más actualizado, es la participación en la cartera dirigida a unidades económicas del sistema financiero. En lo que va del presente año 2016, el 42.2 por ciento del total de la cartera correspondía a créditos otorgados a microempresas. En el caso del crédito a pequeñas y medianas empresas, ocupaba una participación de 22.2 por ciento. Un dato de igual trascendencia, es el aporte al Producto Interno Bruto (PIB). Según el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, al 2014, el aporte de la producción de las micro y pequeñas empresas ascendía a 25 por ciento.

Concluye Fernández, en las micro empresas hay carencia de incentivos reales y tangibles, también la presión fiscal y el acoso administrativo del que es objeto el sector formal tiende a fomentar la actividad informal, espacio en el que, comúnmente, se desenvuelven este tipo de emprendimientos con muy poco futuro o tendencia a crecer y desarrollarse en el marco del cumplimiento de la Ley.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos.

Concluye Cabrera, para que las micro empresas puedan crecer, necesitan acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario. Muchos micro empresarios toman créditos muy desventajosos, o bien que no pueden financiar su crecimiento. La ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones, sin embargo, pese a ello las micro empresas no se ven favorecidos por el sector bancario con crédito financiero.

De modo semejante, Torrado (2008), en “Un 85.5% del total de empresas en Uruguay son microempresas”, manifiesta que, el 85,5% del total de las empresas uruguayas son microempresas; mientras el 11,5% son pequeñas, el 2,5% son medianas, y sólo el 0,5% son grandes. Además, el 70% de los trabajadores del país trabaja en micro, pequeñas y medianas empresas.

Concluye Torrado, en lo que va del año se crearon 51.000 empleos, el 60% del total de empleos creados durante estos años correspondió al sector de las Pymes.



Asimismo, Radio Programas del Perú-RPP (2015), en “Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú”, nos dice que las microempresas emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país, es más un 83.2% de las PYME es informal y un 47.7% del total de sus trabajadores no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 69.1% utiliza mano de obra familiar.

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia & Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad” (p. 14-15).

Es más. Hernández (2014), en “Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras”, sostiene que hoy en día es difícil imaginar nuestra vida sin computadoras. Las utilizamos para realizar desde cosas tan sencillas como escribir una carta, hasta para llevar la contabilidad de un negocio. Dicha situación plantea la necesidad de contar con establecimientos dedicados a la venta, reparar y dar mantenimiento a los ordenadores y en nuestro mercado a nivel nacional vemos muchas microempresas dedicadas a este tipo de negocio.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el

comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de computadoras, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad, lugar elegido para realizar el presente estudio.

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

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

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

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

Finalmente, esta investigación se justifica, según a lo manifestado por Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, precisa que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo

subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial.

Concluye Lastra, por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Y lo que es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, tanto a nivel nacional, regional y local.

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

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Revisando algunos antecedentes mencionados a 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.

Concluye 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. Por último, 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 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**

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

Agrega Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con

deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

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

Asimismo, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la

hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa. Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. Tercero, las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. Cuarto, los emprendedores del rubro servicios son los que menos probabilidad tienen de conseguir crédito bancario tanto para empezar como durante el desarrollo del negocio.

Concluye Reese, se observó que, si bien la formalización de las empresas es importante para la obtención de crédito bancario, no la asegura. Esto en gran medida por la falta de confianza de los bancos con los microempresarios y viceversa. Para concluir se puede decir que, dada la estrecha relación entre la superación de la pobreza y el desarrollo de los microempresarios, este estudio contribuye a entender cuáles son los variables relevantes para el financiamiento de la microempresa, que permiten este desarrollo.

### **2.1.3 Nacional**

Además, Supo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015”, cuyo objetivo general fue: determinar y describir las principales características de Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicios – Rubro- Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. La



investigación fue netamente descriptiva; para la recolección o acopio de información, se seleccionó una muestra de 20 MYPES, de una población de 80 microempresas, se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, la técnica utilizada para recabar los datos fue la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Se determinó que el 50% de las MYPES encuestadas obtuvo financiación de los bancos, mientras que el 25% de ellos recibió préstamos de una entidad no bancaria.

Concluye Supo, el 70% de los encuestados invirtieron en capital de trabajo, mejora y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación, el 50% de los encuestados manifestaron haber recibido alguna capacitación. En lo que respecta a la Rentabilidad, el 55% de los encuestados cree que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado. En conclusión, se observa que la mayoría de las personas encuestadas obtienen Financiamiento de entidades bancarias, mientras que la mitad de ellas, de alguna manera están capacitadas, por lo tanto, un buen porcentaje de los encuestados piensa que su negocio tiene Rentabilidad.

De modo semejante, Robles (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el Pueblo Joven 2 de mayo del Distrito de Chimbote Provincia del Santa año 2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicios, rubro cabinas de internet en el pueblo joven 2 de mayo. La investigación fue no experimental, transversal, descriptiva, cuantitativa, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida una muestra de 13 MYPE a quienes se les aplico un cuestionario estructurado

de 13 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los propietarios: El estado civil de los empresarios encuestados es casado y 61% manifiesta haber terminado sus estudios secundarios. Respecto a las características de las MYPE: El 100% de los empresarios encuestados manifiesta tener de 1 a 4 trabajadores y el 46% manifiesta tener de 1 a 4 años de permanencia. Respecto al financiamiento de las MYPE: El 85% de los empresarios manifiestan haber solicitado financiamiento, El 77% de empresarios encuestados manifiesta haber solicitado financiamiento para compra de equipos y El 69% de empresarios encuestados manifiesta haber tenido financiamiento externo.

Concluye Robles, respecto a los propietarios: La Mayoría son Casados, Propietarios y Tienen grado de instrucción Secundara completa. Respecto a las características de las MYPE: La totalidad de las MYPE tienen de 1 a 4 trabajadores y además tienen de 1 a 4 años de permanencia en el sector. Respecto al financiamiento de las MYPE: La mayoría absoluta tuvieron financiamiento externo y además recibieron financiamiento anteriormente, así mismo obtuvieron financiamiento de parte de los Bancos y solicitaron un préstamo de 10001 a 20000 Nuevos soles y además eligieron un largo plazo para pagar su préstamo, el interés pagado fue de 11 a 20%, así como también la mayoría manifestó que su préstamo fue suficiente y lo usaron en la adquisición de maquinarias y equipos.

Igualmente, Caballero (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja,

2016-2017”, cuyo objetivo general fue: describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja 2016 - 2017. El objetivo general se inicia con el desarrollo sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las MYPE, por intermedio de esta investigación se van a evidenciando nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra/venta de abarrotes.

Agrega Caballero, los principales resultados fueron: Es importante el financiamiento de terceros, ya que permite poder atender la demanda de su mercadería cuando no se cuenta en stock, sin involucrar los gastos destinados para otras obligaciones o gastos familiares. De los comerciantes con financiamiento de terceros, el 90% utilizó las entidades no bancarias y el 10% de entidades bancarias. Las entidades no bancarias son quienes otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención.

Continúa Caballero, el 70% de los créditos otorgados a los comerciantes fueron para un corto plazo y el 30% para un largo plazo. El poder afrontar las obligaciones a un plazo no mayor a un año garantiza un buen manejo del negocio y reducir el interés que te genera una a largo plazo, con el fin de cumplir tus metas y obtener mayores utilidades. El 80% de los créditos a los comerciantes fueron invertidos a capital de trabajo y el 20% para activo fijo. El direccionar el crédito para capital de trabajo ayudó a los

comerciantes poder abastecerse de sus productos y al destinar en activo fijo permitió remodelar su local para brindar un mejor servicio.

Concluye Caballero, el 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 80% considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 60% afirma que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. Como resultado del financiamiento el negocio puede obtener mayores utilidades, el cual va de la mano con la una buena administración por parte del dueño quien se capacito para generar beneficios positivos a largo plazo. El 80% de los comerciantes manifestaron que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión, por lo tanto, los dueños de las Mypes han destinado el crédito otorgado para el capital del trabajo, siendo este recurso esencial para el crecimiento y sostenibilidad de la Mypes.

#### **2.1.4 Regional**

Finalmente, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Chuyo, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Chuyo, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Los intentos por apoyar a la microempresa pueden tomar diferentes formas. Existen así una gran diversidad de enfoques y de metodologías para llevar adelante el esfuerzo de promoción. Un ingrediente que casi nunca falta, que está presente en la gran mayoría de los programas y que ha venido tomando cada vez más fuerza es el crédito, ya sea por sí solo, o como parte de un paquete que también incluye en alguno de los casos actividades de capacitación y de asistencia técnica.

Abundando en la opinión, tenemos a Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital. Es necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

#### **Primera proposición de M&M**

Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta preposición va por el lado de los Activos y

tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

Se sustenta en que sí dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.

### **Segunda preposición de M&M**

El costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital. Analizando esta preposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo. El costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.

En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital. Agrega Puente, tengamos en cuenta que estas proposiciones toman en cuenta que el total de los recursos no varían. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida.

Además, estas proposiciones no consideran el efecto de los impuestos. Por otro lado, también M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que, ante un cambio en la estructura del capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o “ajustar” el monto del apalancamiento obteniendo préstamos personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

Es más Puentes nos muestra algunos argumentos de la teoría del financiamiento de M&M, como son:

#### **Argumentos en contra de las proposiciones de M&M**

- ) Se puede tomar en cuenta los flujos operativos antes de impuestos a fin de determinar la rentabilidad de las operaciones, mas no así, para hallar el valor de la empresa, puesto que ésta se halla actualizando los flujos después de impuestos y después de pagar todos los costos.
- ) Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible.
- ) Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas por el riesgo que ello supone, bajando el valor de mercado de las acciones comunes en circulación, disminuyendo así el valor de la empresa.



J) El préstamo personal o el llamado financiamiento casero, en la realidad no se da, sobre todo en nuestro contexto peruano y latinoamericano, no es posible que un accionista gestione un préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.

Continua Puente, definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

### **Teoría estática de la Estructura de Capital**

La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.

### **Teoría de la clasificación jerárquica.**

Concluye Puente, esta teoría trata afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la situación de insolvencia financiera o cuando

está agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.

Asimismo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento:

**Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

**Financiamiento externas:** sus fuentes son las más interesantes puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de

pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

Abundando en la opinión, Kong & Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, nos dice que en el Perú las micro y pequeñas empresas cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

### **Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.**

Formal		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos.
No formal	Semi formal	Privado	ONG, Cámara de Comercio Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora.
		Público	Ministerio de agricultura (MINANG), Banco de Materiales (BANMAT).
	Informal Prestamistas		Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros. Junta o Panderero.

**Fuente:** Kong & Moreno (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012.

## **Formas de Financiamiento**

Turmero (2009), en “Decisiones de financiamiento”, nos dice que existe diferentes formas de que una entidad financie su actividad productiva, tales como:

- a) Hipoteca.** Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. La finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.
- b) Acciones.** Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales.
- c) Bonos.** Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad

anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

**d) Arrendamiento Financiero.** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. La mayor parte de nosotros estamos familiarizados con el arrendamiento de casas, apartamentos, automóviles, oficinas o teléfonos. Las décadas recientes han observado un enorme crecimiento en el arrendamiento de activos de negocios como es el caso de automóviles y camiones, computadoras, maquinarias e incluso plantas industriales.

Continua, Turmero, nos dice que, no existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Aunque hemos asumido que la empresa se endeudaba, en realidad la primera gran decisión de la empresa emisora consiste en definir si ofrecen nuevas acciones (aumento de capital) u obligaciones (aumento de deuda). Un emisor decide qué instrumento emitir, de acuerdo al destino que se le va a dar a los recursos que se captan. Los emisores pueden tener distintos propósitos para ofrecer valores al público, y pueden elegir de un menú cada vez más amplio de alternativas de emisión de acuerdo a las necesidades específicas de financiamiento.

Concluye Turmero, los siguientes elementos son tomados en cuenta para decidir si se incrementa capital o deuda:

- Las acciones dan derecho a propiedad de la empresa, a veces se teme perder el control de la misma.
- Las acciones no garantizan ninguna rentabilidad, la que dependerá del desempeño de la empresa. En cambio, las obligaciones comprometen a un pago de intereses según calendario definido.
- Las acciones no tienen plazo de vencimiento, en tanto que las obligaciones sí lo tienen.
- Las obligaciones son ventajosas tributariamente para el emisor porque los intereses pagados se deducen como gastos; en tanto que las utilidades (que influyen el valor de la acción) pagan impuestos.
- La emisión de obligaciones da una señal positiva al mercado respecto al emisor, por cuanto sólo las empresas más solventes suelen colocar instrumentos de deuda. Si el mercado percibe mucho riesgo respecto a la emisión exigirá se le paguen mayores intereses.
- Para muchos emisores el interés que se compromete con las obligaciones puede resultar más barato que el financiamiento bancario.

### **2.2.2. Teorías de la rentabilidad**

Robles, Saavedra, Torero, Valdivia & Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Igualmente, Ortiz, Valdés, & Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva.

También, 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.

Agrega Bertein, **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**, el modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Continúa Bertein, según la teoría de Sharpe considera que el modelo



de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular en lo diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

### **Tipos de rentabilidad**

#### **a) La Rentabilidad en el análisis contable**

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

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

**b) Análisis de la rentabilidad.**

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

**c) Rentabilidad económica**

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

**d) Rentabilidad financiera**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los

accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

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

Según Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, sostiene que, en las micro y pequeñas empresas, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector de las micro y pequeñas empresas muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Agrega Silipú, aplicando esta regla, las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las micro y pequeñas

empresas es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Concluye Silipú, para comprender esta teoría es de vital importancia que los micro empresarios (los dueños), apliquen sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

- a) **Administración independiente:** Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- b) **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c) **Escasa especialización en el trabajo:** Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los

campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.

**d) Actividad no intensiva en capital:** Denominado también con predominio de mano de obra.

**e) Limitados recursos financieros:** El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financiero.

**f) Tecnología:** Existen dos opiniones con relación a este punto:

- Aquellos que consideran que la micro y pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.

- Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Igualmente, Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, define al financiamiento conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante mencionar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Existen diferentes formas de financiamiento:

**Línea de Crédito.** - Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento, compra de maquinaria y

equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación.

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

Salazar (s.f.), en “¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?”, define, a la rentabilidad como la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Concluye Salazar, una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:  $\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$ .

Del mismo modo, Gerencie (2016), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

- a) **La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.
- b) **La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En

este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Angulo & Sarmiento (2008), en “El concepto de rentabilidad”, define a la rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Agrega Angulo y otros, desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto. La rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado

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

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

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

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

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

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

**Artículo 65°.-** Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.



Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes:

- a) Libro Caja y Bancos.
- b) Libro de Inventarios y Balances.
- c) Libro Diario.
- d) Libro Mayor.
- e) Registro de Compras.
- f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

- a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta.
- b) Registro de Activos Fijos.
- c) Registro de Costos.
- d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

### **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la

Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

**Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. (Hernández et al., 2014, p. 4)

##### 3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. (Hernández et al., 2014, p. 152).

##### 3.1.3 Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández et al., 2014, pp. 154-155).

##### 3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya

ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”  
(Hernández et al., 2014 pp. 164-165)

### **3.1.5 Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

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

Fuente: Trabajo de campo del autor.

### **3.2.2 Muestra.**

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

## **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 computadoras del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 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 computadoras del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Nominal:  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Razón:  01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.	Nominal:  Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

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



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

**Fuente:** Elaboración propia.

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

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnica**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo

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

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

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

### **3.6 Plan de análisis**

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

### **3.7 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 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 computadoras del distrito de Callería, 2016?	<b>ESPECÍFICOS</b>		Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 2016.		2. Intereses			-
			Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.				<b>MUESTRA</b>		
			Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.						Estará conformado por 15 micros empresarios del ámbito de estudio.
		Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.	Rentabilidad	1. Financiamiento	-	<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>	
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.			2. Capacitación	- 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 del financiamiento en el ámbito de estudio.			3. Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.  - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.				

### **3.8 Principios Éticos**

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

#### **3.8.1 El principio de autonomía.**

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

#### **3.8.2 El principio de la dignidad**

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

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

### **3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.**

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

### **3.8.4 El principio de justicia**

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

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

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

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Resultados

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

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18 - 25	1	93
26 - 60	14	7
Total	15	100
<b>Sexo</b>		
Masculino	12	80
Femenino	3	20
Total	15	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria	0	0
Secundaria	5	33
Superior no universitaria incompleto	0	0
Superior no universitario completo	10	67
Total	15	100
<b>Estado civil</b>		
Solteros	4	27
Casados	8	53
Convivientes	2	13
Divorciados	1	7
Total	15	100
<b>Profesión u ocupación</b>		
Comerciante	7	47
Téc. Computación e informática	3	20
Téc. Administración	1	7
Téc. Electrónica	4	27
Gerente-propietario	0	0
Total	15	100

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

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

**CUADRO N° 02**

<b>De la empresa</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro</b>		
01 – 03	1	7
03 – 05	0	0
05 – 07	0	33
Más de 07 años	9	60
Total	15	100
<b>Formalidad de la empresa</b>		
Formal	15	100
Informal	0	0
Total	15	100
<b>Trabajadores permanentes</b>		
Ninguno	3	20
2 trabajador	8	53
4 trabajadores	2	13
6 trabajadores	2	13
Total	15	100
<b>Trabajadores eventuales</b>		
Ninguno	7	47
2 trabajador	6	40
6 trabajadores	2	13
Total	15	100
<b>Motivo de formación de la empresa</b>		
Generar ganancia	0	0
Subsistencia	15	100
Total	15	100

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



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

**CUADRO N° 03**

<b>Financiamiento</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Actividad productiva</b>		
Financiamiento propio	5	33
Financiamiento de terceros	10	67
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>A qué tipo de entidad financiera solicito crédito</b>		
Entidades bancarias	9	90
Entidades no bancarias	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Qué tasa de interés pagó</b>		
1.25% a 2.16% de interés mensual	10	100
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Entidad financiera, otorga facilidades</b>		
Entidad bancaria	9	90
Entidad no bancaria	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Tiempo del crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
Corto plazo (menor a un año)	4	40
Largo plazo (mayor a un año)	6	60
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Monto del crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	0	0
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	3	30
Más de S/.20,000.00	7	70
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>En qué fue invertido el crédito solicitado</b>		
Capital de trabajo	2	20
Mercadería	2	20
Construcción de su casa	6	60
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

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

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

CUADRO N° 04

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	0	0
Sí	10	100
No	0	0
Total	10	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 Callería.

## **4.2 Análisis de los resultados**

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

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

De las Mypes encuestadas se establece que el 93% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Chuyo**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para dirigir una micro empresa.

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

El 80% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Chuyo**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 80%; esto resultados nos indican que son los varones quienes tienen una presencia mayoritaria en el rubro compra venta de computadoras.

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

El 67% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo (ver tabla 03), es decir estos datos nos indica que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de computadoras tienen la preparación académica necesaria para dirigir sus negocios, teniendo la habilidad y destreza suficiente para gerenciarla; también estos

resultados son contrarios a los datos de **Robles y Chuyo** donde los micro empresarios estudiados solo tienen secundaria completa. Asimismo, **Benito & Platero**, sostiene que la formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y que les permite tener una mayor capacidad innovadora, por lo tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis.

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

El 53% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predominan los de condición civil casados en los representantes de las Mypes, (ver tabla 4), datos similares a lo encontrado por **Robles** donde los microempresarios estudiados predominan los de condición civil casados.

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

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 47%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de computadoras es ser comerciantes (Ver tabla 5). Muchos de estos micro empresarios no ejercen sus profesiones dedicándose única y exclusivamente al comercio, sin embargo, conjugan sus profesiones con el comercio. Al respecto el teórico **Bernilla** precisa que, una de las características de una micro y pequeña empresa, es que usualmente es dirigida y operada por el propio dueño.

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

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

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de computadoras, hace más de siete años (Ver tabla N° 06), Estos resultados nos indica que, las Mypes en estudio, tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son contrario a lo encontrado por **Robles y Chuyo** donde en su mayoría están en el rubro empresarial tres años.

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

El 100% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Al respecto **Reese** precisa que, la formalización de la empresa es un determinante a la hora de definirse por un financiamiento, sin embargo, no la asegura por la gran desconfianza de los bancos hacia los microempresarios y viceversa.

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

El 66% de las Mypes encuestadas tienen entre dos a cuatro trabajadores permanentes, y el 53% tienen de dos a seis trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo

Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo expresa **Bernilla y Perú Pymes**. También estos datos son similares a lo encontrado por **Robles** donde las microempresas estudiadas tienen trabajadores permanentes.

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

De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por subsistencia (Ver tabla N° 10), estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir.

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

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

Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, el 67% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 11 y 12). Datos similares a lo encontrado por **Guerrero y Supo** quienes indica que muchos micro empresarios tienen una marcada tradición al

financiamiento bancario. Al respecto el teórico **Puente** sostiene que se tiene que tener una evaluación previa por parte de las organizaciones empresariales al decidir financiarse por crédito, porque muchos de estos al quebrado con facilidad debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento, es decir, las empresas con alto apalancamiento financiero son menos atractivas. También el teórico **Ramírez** nos dice que, los créditos bancarios son los más comunes en las organizaciones empresariales.

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

El 70% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería pagaron entre 1.25% a 1.58% de interés mensual a las entidades bancarias y no bancarias (ver tabla N° 13 y 18), es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias en el mercado financiero.

Por otro lado, según el teórico **Puente**, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa que los créditos, en la estructura del capital de la empresa es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal, por los intereses a pagar derivado del uso de la deuda, sobre todo al momento de calcular la base imponible para la renta.

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

El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 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, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado (ver tabla N° 17). Estos datos son contrarios a lo encontrado por **Caballero y Robles**, donde los créditos recibidos fueron a corto plazo debido al reducido interés que te generan. Al respecto el teórico **Puente** precisa que la estructura de capital es definitivamente relevante para la empresa, es decir a mayor apalancamiento financiero a largo plazo, si es que la empresa esta generando utilidades consecuentemente la se incrementará el valor de la empresa y la rentabilidad del capital propio invertido.

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

El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en construcción de su casa (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Supo, Caballero y Chuyo** cuyos créditos obtenidos por los microempresarios estudiados, fueron invertidos como capital de trabajo, adquisición de activos fijos y remodelación de local. Al respecto, el teórico **Ramírez** sostiene que, para obtener una financiación bancaria debe ser necesario el análisis y evaluación respectiva el destino que se le dará a esos fondos, tener un plan de pagos y en algunos casos contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago sin afectar las utilidades futuras de la empresa.



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

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

En 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla N° 22). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Supo, Caballero y Chuyo** donde los microempresarios estudiado obtuvieron rentabilidad gracias al financiamiento bancario.

Por otro lado, según el teórico **Puente**, cita a la teoría M&M en su segunda proposición, precisa que un mayor apalancamiento, es recomendable si es que la empresa está generando utilidades, este incrementará el valor de la empresa consecuentemente la rentabilidad del capital propio.

##### **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 computadoras del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años, es decir el rubro compra venta de computadoras es un rubro que deja utilidades y ello le permite al micro empresario obtener ganancia y permanecer en el mercado, sin embargo no existe seguridad de crecimiento sostenible porque el micro empresario permanentemente se está financiando

con las entidades bancarias y sus ganancias futuras depende del financiamiento externo (ver tabla N° 23). Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Supo, Caballero y Chuyo** dónde los micro empresarios estudiados mejoró su rentabilidad en los últimos años. Al respecto el teórico **Salazar** sostiene que la rentabilidad es el índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida con la inversión o los recursos que se utilizaron en el tiempo para obtenerla.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes**

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción superior no universitaria completa y la ocupación que predomina con 47% es comerciante.

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

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y de dos a seis trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia.

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

La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con recursos de terceros. Recurriendo en su mayoría a entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Estos créditos fueron a largo plazo. Por lo tanto, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa.

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

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, cuya rentabilidad mejoró en los últimos años.

Finalmente, las mypes se formaron por subsistencia, por ello se les

recomienda evaluar, analizar y tener definido el destino de los fondos al solicitar y/o obtener un crédito financiero por que las mypes solo se están manteniendo en el mercado, es decir no tienen un claro crecimiento ni mucho menos expansión de sus negocios.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **6.1 Datos generales de los representantes de las Mypes**

Con relación a los representantes de las Mypes que tienen instrucción superior no universitaria se recomienda capacitación constante para su actualización y el mejoramiento de sus servicios.

### **6.2 Características de las Mypes**

A las Mypes se les recomienda aprovechar su formalidad para acceder al apoyo financiero de parte de la banca con la finalidad de crecer como microempresas.

### **6.3 Financiamiento de las Mypes**

Se recomienda que los créditos obtenidos sean invertidos en el desarrollo y crecimiento de la microempresa en lo que respecta a: compra de mercaderías, capacitación y mejoramiento infraestructural.

### **6.4 Rentabilidad de las Mypes**

Aprovechar su rentabilidad y tener bien definido el destino de los fondos para evitar nuevos préstamos a la banca.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1. Referencias Bibliográficas

- Aguzzi M. G. (2014), La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos. Recuperado de <http://nmnoticias.ca/138224/bdc-semana-de-la-pme-canada-pymes-importancia-empresas-emprendimiento/>
- Angulo M. & Sarmiento J. A, (2008), El concepto de rentabilidad. (pp. 5-6). Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>
- Benito S. & Platero M. (2015), en su investigación “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>
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Caballero K. G. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de jauja, 2016-2017. (pp. 4, 49-51). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Cabrera F. (2016), Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>
- Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Fernández J. (2016), Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas. Recuperado de [http://www.opinion.com.bo/opinion/informe\\_especial/2017/0219/suplementos.php?id=11052](http://www.opinion.com.bo/opinion/informe_especial/2017/0219/suplementos.php?id=11052)
- Ferreiros S. V. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?

(p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Análisis no paramétricas (pp. 318-319). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Hernández K. (2014), Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras. Recuperado de <http://www.pymempresario.com/2011/05/abre-un-negocio-dedicado-a-la-reparacion-y-mantenimiento-de-computadoras/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Recuperado de [http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016\\_07\\_02.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf)

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

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

Lastra E. (2016), Las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>



- Ortiz M., Valdés P. M., & Castillo E. (2013), Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos. (p. 183). Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf>
- Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Radio Programas del Perú-RPP (2015), Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú. Recuperado de <http://rpp.pe/economia/economia/microempresas-representan-el-983-de-firmas-formales-en-peru-noticia-622453>
- Reese K, T. (2013), Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile. (P. 1). (Memoria para el título de ingeniero civil industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. & Chacaltana J. (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.

- Robles W. F. (2015), Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el Pueblo Joven 2 de mayo del Distrito de Chimbote Provincia del Santa año 2013”. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Salazar J. (s.f.), ¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio? Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl\\_sJ:www.rekursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl_sJ:www.rekursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe)
- Silipú B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las Mypes. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Supo B. S. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. (p.5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Torrado C. (2008), Un 85.5% del total de empresas en Uruguay son microempresas. Recuperado de <http://www.espectador.com/economia/129462/un-85-5-del-total-de-empresas-en-uruguay-son-microempresas>

Turnero I. J. (2009), Decisiones de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos105/decisionesde-financiamiento/decisionesde-financiamiento2.shtml>

Vásquez F. (2008). Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro 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 Biblioteca virtual de Uladech

## 7.2. Anexo

### 7.2.1 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 computadoras, del distrito de Callería, 2016**”

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

#### **I. DATOS GENERALES:**

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

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

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

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

1.5 Profesión:.....Ocupación.....

## II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

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

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

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

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

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

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

Monto promedio otorgado.....

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

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

#### **IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

Pucallpa, octubre del 2017

## 7.2.2 Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

**TABLA N° 01**

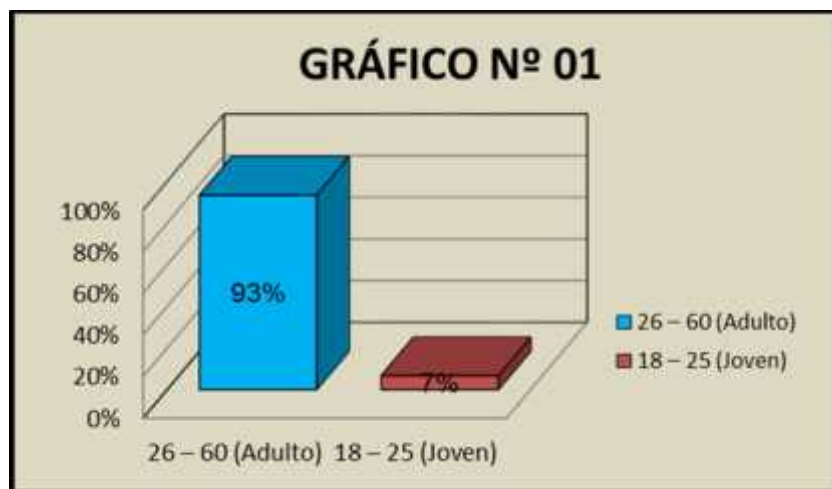
*Edad de los representantes legales de las MYPES*

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	14	93%
18 – 25 (Joven)	1	7%
<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 de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de computadoras.**



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 93% son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras el 7% son jóvenes cuyas edades son de 18-25 años.

**TABLA N° 02**

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

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	80%
Femenino	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° 02**

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



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 80% son del sexo masculino, mientras que el 20% son 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%
Primaria completa		0%
Secundaria completa	5	33%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa		0%
Superior no universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa	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° 03**

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



Fuente: Tabla 03

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 67% de los encuestados tienen superior no universitario completa, mientras que el 33% tienen secundaria completa.

**TABLA N° 04**

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

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	4	27%
Casado	8	53%
Conviviente	2	13%
Divorciado	1	7%
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 computadoras.**



Fuente: Tabla 04

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% son casados, el 27% son solteros, el 13% son convivientes, mientras que el 7% son divorciados.

**TABLA N° 05**

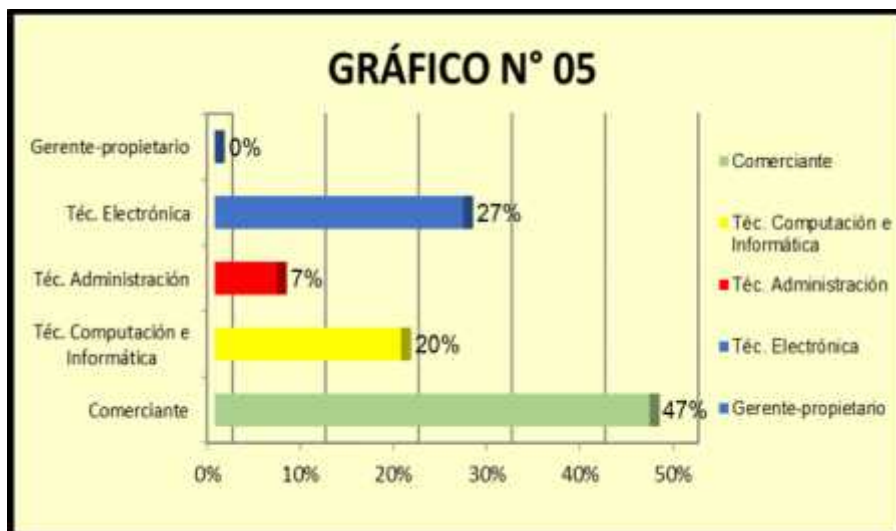
***Profesión u ocupación de los representantes legales***

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante	7	47%
Téc. Computación e Informática	3	20%
Téc. Administración	1	7%
Téc. Electrónica	4	27%
Gerente-propietario		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 computadoras.**



Fuente: Tabla 05

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, el 47% de los representantes legales encuestados son comerciantes, el 27% son Téc. Electrónico, el 20% son Téc. En Computación e informática, mientras que el 7% son Téc. en Administración.

## 2. Respecto a las características de las Mypes

**TABLA N° 06**

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	1	7%
03 años a 5 años		0%
05 años a 7 años	5	33%
Más de 07 años	9	60%
<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 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 33% tienen de cinco a siete años, mientras que el 7% tienen entre uno a tres años en el rubro.

**TABLA N° 07**

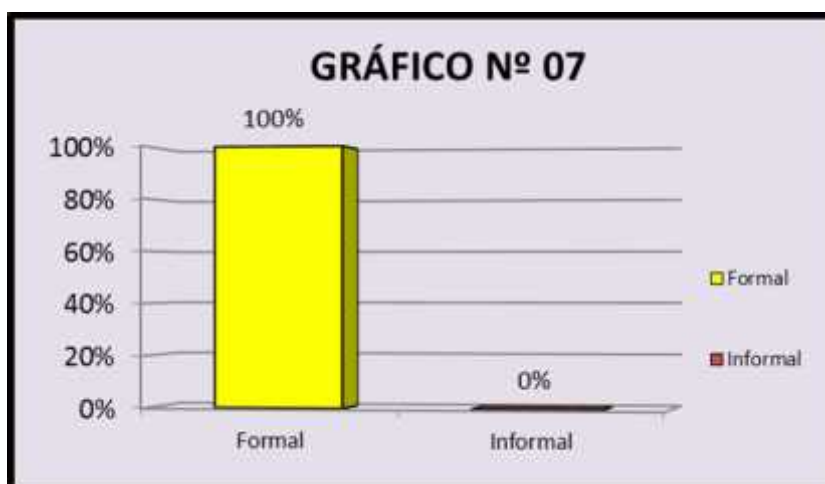
***Formalidad de las Mypes***

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	15	100%
Informal		0%
<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, el 100% de los representantes legales encuestados, son formales.

**TABLA N° 08**

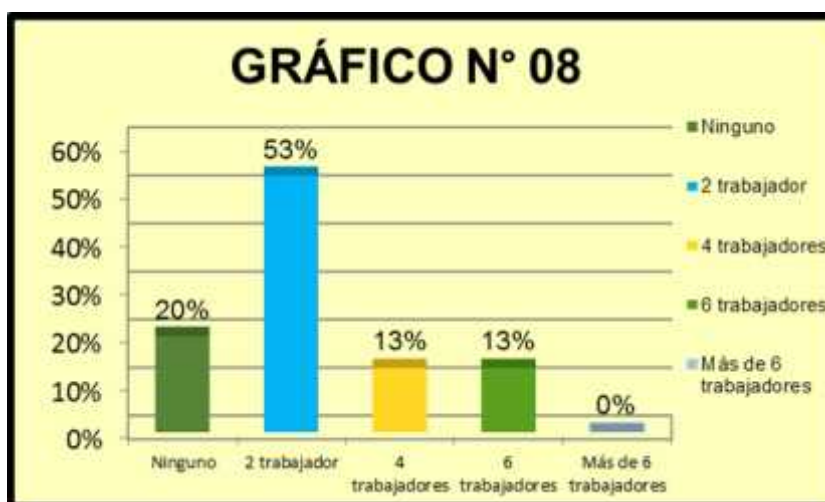
*Número de trabajadores permanentes de las Mypes*

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	20%
2 trabajador	8	53%
4 trabajadores	2	13%
6 trabajadores	2	13%
Más de 6 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 53% tienen dos trabajadores permanentes, el 20% no tiene trabajadores permanentes, el 13% tienen cuatro trabajadores, mientras que el 13% tiene, seis trabajadores permanentes.

**TABLA N° 09**

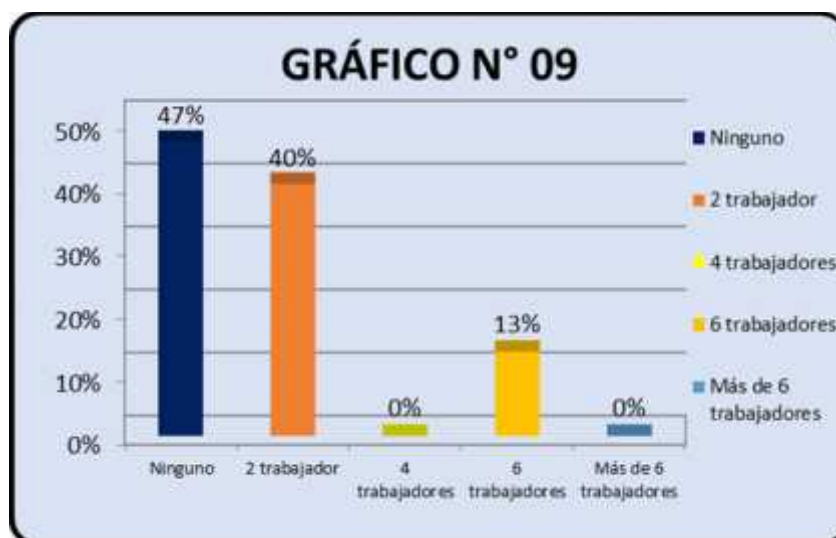
*Número de trabajadores eventuales de las Mypes*

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	47%
2 trabajador	6	40%
4 trabajadores		0%
6 trabajadores	2	13%
Más de 6 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 los encuestados, el 47% no posee trabajadores eventuales, el 40% tienen dos trabajadores eventuales, mientras que el 13% tienen seis trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

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

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias		0%
Subsistencia	15	100%
<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, el 100% de los encuestados, manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue por subsistencia.



### 3. Respecto al financiamiento

**TABLA N° 11**

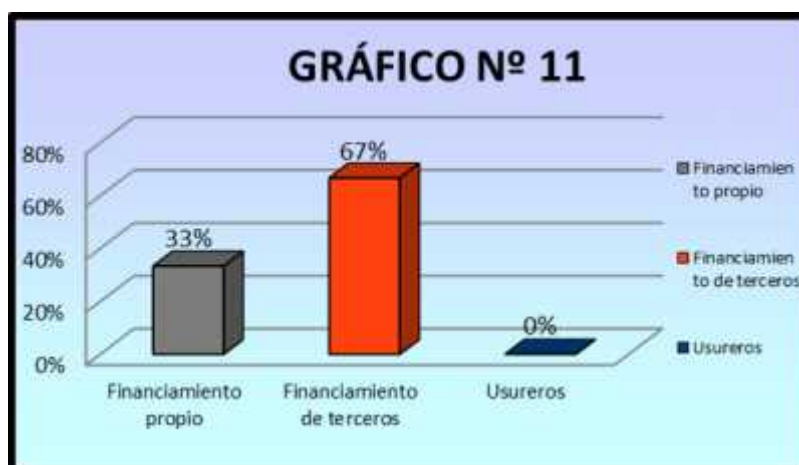
*¿Cómo financia su actividad productiva?*

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	33%
Financiamiento de terceros	10	67%
Usureros		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 los encuestados, el 67% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 33% su financiamiento es propio.

**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	9	90%
Entidades no bancarias	1	10%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>10</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, que reciben financiamiento de terceros, el 90% recibe financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 10% reciben financiamiento de entidades no bancarias.

**TABLA N° 13**

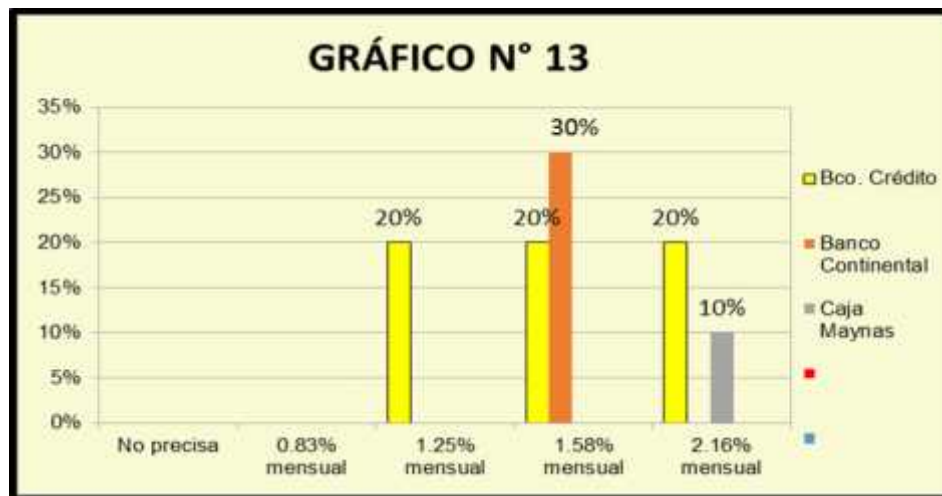
***¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?***

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera					
	Bco. Crédito		Banco Continental		Caja Maynas	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa						
0.83% mensual						
1.25% mensual	2	20%				
1.58% mensual	2	20%	3	30%		
2.16% mensual	2	20%			1	10%
<b>Sub Total</b>	<b>6</b>	<b>60%</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>
<b>Total</b>	<b>10</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, de las Mypes encuestadas, el 60% precisa que obtuvieron préstamos del Banco de Crédito pagando entre 1.25% a 2.16% de interés mensual, el 30% obtuvieron préstamos del Banco Continental pagando el 1.58% de interés mensual, mientras que el 10% obtuvo préstamo de Caja Maynas pagando el 2.16% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

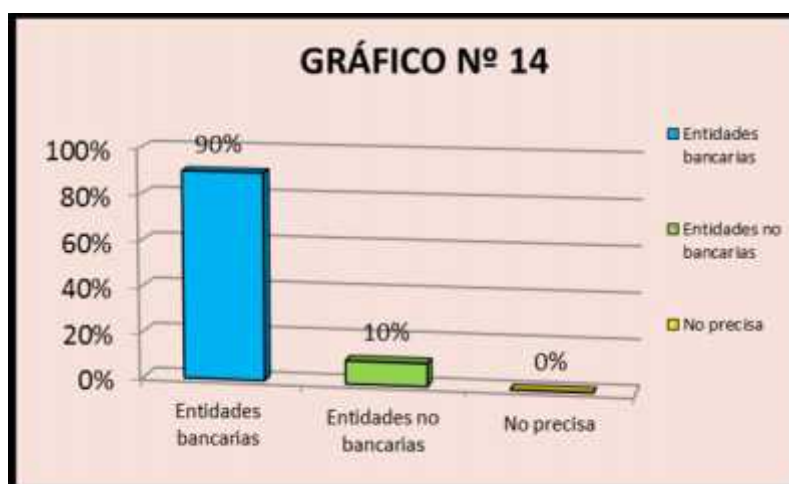
***¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?***

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	9	90%
Entidades no bancarias	1	10%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>10</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 90% manifestó que las entidades bancarias les otorga facilidades para la obtención del crédito, mientras que el 10% precisó que son las entidades bancarias que les otorga facilidades.

**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	1	10%
1 vez	6	60%
2 veces	2	20%
Más de 3 vez	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</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, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito una vez, el 20% solicitó crédito dos veces, el 10% solicitó crédito más de tres veces, mientras que el 10% no precisa.

**TABLA N° 16**

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

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Bco. Crédito	6	60%
Bco. Continental	3	30%
Caja Maynas	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</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 solicito el crédito?**



Fuente: Tabla 16

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 al Banco de Crédito, el 30% solicitó crédito al Banco Continental, mientras que el 10% a Caja Maynas.

**TABLA N° 17**

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo	4	40%
Largo Plazo	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</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, del 100% de los préstamos otorgados a las Mypes, el 60% manifestó que fueron a largo plazo (mayor a 12 meses), mientras que el 40% fue a corto plazo.

**TABLA N° 18**

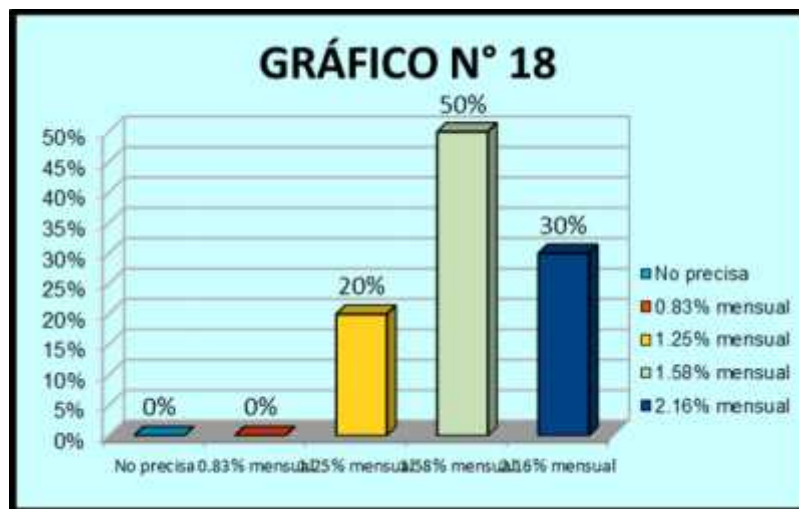
***En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?***

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
0.83% mensual		0%
1.25% mensual	2	20%
1.58% mensual	5	50%
2.16% mensual	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</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, el 50% de las Mypes encuestadas pagó el 1.58% de interés mensual, el 30% pagó 2.16% de interés mensual, mientras que el 20% pagó 1.25% 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	3	30%
Si	7	70%
No		0%
<b>Total</b>	<b>10</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, del 100% de las Mypes encuestadas, el 70% manifestó que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, mientras que el 30% no precisa.

**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	3	30%
Más de S/.20,000.00	7	70%
<b>Total</b>	<b>10</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, del 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron préstamos, el 70% manifestó haber solicitado crédito más de S/.20,000.00, mientras que el 30% obtuvo entre S/.10,000.00 a S/.20,000.00

**TABLA N° 21**

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

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Capital de trabajo	2	20%
Mercadería	2	20%
Construcción de su casa	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>60%</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 del 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron crédito, el 60% manifestaron que lo utilizaron en construcción de sus casas, el 20% lo invirtió como capital de trabajo, mientras que el 20% lo invirtió en compra de mercadería.

#### 4. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 22

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	10	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>10</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, el 100% de los representantes legales encuestados considera que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial.

**TABLA N° 23**

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	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.

**7.2.3 Anexo 3: Cuadro N° 05. Micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería.**

<b>Ítem</b>	<b>Razón Social</b>	<b>N° RUC</b>
01	ALEGRIA ROJAS FREDY RONAL	10425339961
02	INVERSIONES LIZETH E.I.R.L.	20393392852
03	CENTROBAN & CREDIBAN SOTO S.A.C.	20394054829
04	SERVIDOCTOR SOPORTE Y SOLUCIONES S.R.L.	20393755831
05	'RED COM' E.I.R.L.	20393135965
06	COMPULASER BUSINESS S.A.C.	20528334181
07	CONSULTORA INFORMATICA NEUROSYSYSTEM PERU S.A.C	20573027125
08	PCYVENTAS S.A.C.	20393474239
09	BACKUP SYSTEM EIRL	20393270820
10	.B.J. ELECTRONICA & INFORMATICA EIRL	20393247178
11	RASH PERU S.A.C.	20378890161
12	GALLEGOS AREVALO CIRO ANTONIO	10182030789
13	ZAVALA TORALVA DE NINAHUANCA AORAESTELA OLGA	10207024843
14	COMERCIAL OCOÑITA S.A.C.	20600130324
15	ABRALEX E.I.R.L	20351704480

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

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY  
OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR TRADE  
PURCHASE AND SALE OF COMPUTERS OF THE DISTRICT OF  
CALLERIA, 2016.*

Autor: Jesús Manuel Fasabi Zamaeta<sup>1</sup>

Asesor. Rusvelth Paima Paredes<sup>2</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 computadoras, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 80% son del sexo masculino, tienen estudios superiores no universitaria completa. El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, tienen trabajadores permanentes y eventuales. Se formaron por subsistencia. Se financian con recursos de terceros, de entidades bancarias, los créditos fueron a largo plazo, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa. Su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, las mypes se formaron por subsistencia, por ello se les recomienda

---

<sup>1</sup> Bachiler de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

<sup>2</sup> Docente investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

evaluar, analizar y tener definido el destino de los fondos al solicitar y/o obtener un crédito financiero por que las mypes solo se están manteniendo en el mercado, es decir no tienen un claro crecimiento ni mucho menos expansión de sus negocios y los créditos son mal utilizados.

**PALABRAS CLAVE:** Financiamiento, rentabilidad y Mypes.

## ABSTRAC

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of computers, from Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal -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, 80% are male, have completed university studies. 60% have more than seven years in their business, most are formal, have permanent and casual workers. They were formed by subsistence. They are financed with resources from third parties, from banks, the loans were long-term, 89% invested their credits in the construction of their house. Its profitability has improved in recent years thanks to financing.

Finally, the mypes were formed by subsistence, for that reason they are recommended to evaluate, analyze and have the destination of the funds defined when requesting and / or obtaining a financial credit because the mypes are only being maintained in the market, that is, they do not have a clear growth, much less expansion of their businesses and the credits are misused.

**Keywords:** Finance, profitability, Mypes

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Las micro y pequeñas empresas en el mundo, constituyen el sector emergente de diversas economías, dado que muchos de ellos pasarán en un futuro a constituirse



en grandes empresas así como probablemente otras desaparecerán; más aún, las que sobre vivan se mantengan como micro y pequeñas empresas; las que tienen y logren tener éxito, están ligados a la capacidad empresarial del propietario, entendiéndose ello como la habilidad que tiene el emprendedor de evaluar y tomar riesgos, saber asignar recursos y/o fuentes de financiamiento en el momento adecuado así como aprovechar oportunidades, junto con la capacidad de organización y liderazgo, porque solo así estas empresas serán rentables y competitivas.

Tener capacidad empresarial, en la micro y pequeña empresa, en muchos casos se identifica con el autoempleo tanto del empresario como de los miembros de su hogar y ello lo podemos constatar en los jirones y calles céntricas de las ciudades. En el Perú a todos estos detalles se suman un conjunto de trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tienditas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante el nulo apoyo del Estado.

Como ha señalado, Aguzzi (2014), en “La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos”, manifiesta que, existen más de 1,1 millones de empresas en Canadá y 98,2% de ellas tienen 100 empleados o menos. En este punto cabe recordar que, de acuerdo con los estándares establecidos, una microempresa tiene de 1 a 4 empleados, una empresa pequeña tiene entre 5 y 99 trabajadores, una empresa mediana tiene de 100 a 499 empleados y una gran empresa cuenta con 500 o más trabajadores. Los emprendedores en Canadá consideran que el financiamiento es clave para el crecimiento de su empresa, así como los servicios de coach y acompañamiento.

Igualmente, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas

medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento. Las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

También, Fernández (2016), en “Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas”, sostiene que, en la estructura empresarial predominan las micro y pequeñas empresas. Considerando solo las microempresas en el país, los datos hacen referencia a un total de 649.806 unidades económicas, que representan el 90.1 por ciento del total en Bolivia. En el caso de las pequeñas empresas no es posible dimensionar tan claramente su magnitud puesto que se encuentran agregadas con las medianas que, en conjunto, sumaban 68.669, en 2014. En las micro empresas hay carencia de incentivos reales y tangibles, también la presión fiscal y el acoso administrativo del que es objeto el sector formal tiende a fomentar la actividad informal, espacio en el que, comúnmente, se desenvuelven este tipo de emprendimientos con muy poco futuro o tendencia a crecer y desarrollarse en el marco del cumplimiento de la Ley.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos. Las micro empresas puedan crecer, necesitan acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario.

Asimismo, Radio Programas del Perú-RPP (2015), en “Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú”, nos dice que las microempresas emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país, es más un 83.2% de las PYME es informal y un 47.7% del

total de sus trabajadores no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 69.1% utiliza mano de obra familiar.

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia & Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad” (p. 14-15).

Es más. Hernández (2014), en “Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras”, sostiene que hoy en día es difícil imaginar nuestra vida sin computadoras. Las utilizamos para realizar desde cosas tan sencillas como escribir una carta, hasta para llevar la contabilidad de un negocio. Dicha situación plantea la necesidad de contar con establecimientos dedicados a la venta, reparar y dar mantenimiento a los ordenadores y en nuestro mercado a nivel nacional vemos muchas microempresas dedicadas a este tipo de negocio.

Por otro lado, 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; 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.

En la misma línea, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos.

Asimismo, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, concluye: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa. Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. La formalización de las empresas es importante para la obtención de crédito bancario, no la asegura. Esto en gran medida por la falta de confianza de los bancos con los microempresarios y viceversa.

Además, Supo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015”, nos dice que, el 50% de las MYPES encuestadas obtuvo financiación de los bancos, mientras que el 25% de ellos recibió préstamos de una entidad no bancaria. El 70% de los encuestados invirtieron en capital de trabajo, mejora y ampliación de sus locales. En lo que respecta a la Rentabilidad, el 55% de los encuestados cree que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado.

De modo semejante, Robles (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el Pueblo Joven 2 de mayo del Distrito de Chimbote Provincia del Santa año 2013”, concluye: El estado civil de los empresarios encuestados es casado y 61% manifiesta haber terminado sus estudios secundarios. Respecto a las características de las MYPE: El 100% de los empresarios encuestados manifiesta tener de 1 a 4 trabajadores y el 46% manifiesta tener de 1 a 4 años de permanencia. Respecto al financiamiento de las MYPE: El 85% de los empresarios manifiestan haber

solicitado financiamiento, El 77% de empresarios encuestados manifiesta haber solicitado financiamiento para compra de equipos y El 69% de empresarios encuestados manifiesta haber tenido financiamiento externo.

Concluye Robles, respecto a los propietarios: La Mayoría son Casados, Propietarios y Tienen grado de instrucción Secundara completa. Respecto a las características de las MYPE: La totalidad de las MYPE tienen de 1 a 4 trabajadores y además tienen de 1 a 4 años de permanencia en el sector. Respecto al financiamiento de las MYPE: La mayoría absoluta tuvieron financiamiento externo y además recibieron financiamiento anteriormente, así mismo obtuvieron financiamiento de parte de los Bancos y solicitaron un préstamo de 10001 a 20000 Nuevos soles y además eligieron un largo plazo para pagar su préstamo, el interés pagado fue de 11 a 20%, así como también la mayoría manifestó que su préstamo fue suficiente y lo usaron en la adquisición de maquinarias y equipos.

Igualmente, Caballero (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja, 2016-2017”, concluye: De los comerciantes con financiamiento de terceros, el 90% utilizó las entidades no bancarias y el 10% de entidades bancarias. Las entidades no bancarias son quienes otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención. El 70% de los créditos otorgados a los comerciantes fueron para un corto plazo y el 30% para un largo plazo. El 80% de los créditos a los comerciantes fueron invertidos a capital de trabajo y el 20% para activo fijo. El 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 80% considera que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 60% afirma que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, concluye: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria

completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

La presente investigación se justifica, según a lo que manifiesta Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, precisa que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial. Por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Y lo que es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, tanto a nivel

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

## 1.2. PROBLEMA

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

## 1.3. OBJETIVO

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

## 1.4. MARCO TEÓRICO

### *Teoría del financiamiento*

Abundando en la opinión, tenemos a Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital.

- a) **Primera proposición de M&M:** Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.
- b) **Segunda proposición de M&M:** El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo. El costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.
- c) **Argumentos en contra de las proposiciones de M&M:** Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible. Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento.

Continua Puente, definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

Asimismo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento: Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.



### *Teoría de la rentabilidad*

Robles, Saavedra, Torero, Valdivia & Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

También, 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.

Salazar (s.f.), en “¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?”, define, a la rentabilidad como la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. La rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Del mismo modo, Gerencie (2016), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

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

Según Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, sostiene que, en las micro y pequeñas empresas, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

a) **Administración independiente:** Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

a) **Características de micro, pequeña y mediana empresa:** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales.

## II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 15 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de computadoras 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 93% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; datos similares con los resultados encontrados por Chuyo, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para dirigir una micro empresa.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 80% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, datos similares a lo encontrado por Chuyo, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 80%; esto resultados nos indican que son los varones quienes tienen una presencia mayoritaria en el rubro compra venta de computadoras.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 67% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo, es decir estos datos nos indica que muchos microempresarios, del rubro compra y venta de computadoras tienen la preparación académica necesaria para dirigir sus negocios, teniendo la habilidad y destreza suficiente para gerenciarla; también estos resultados son contrarios a los datos de Robles y Chuyo donde los micro empresarios estudiados solo tienen secundaria completa. Asimismo, Benito & Platero, sostiene que la formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y que les permite tener una mayor capacidad innovadora, por lo tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 53% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predominan los de condición civil

casados en los representantes de las Mypes, datos similares a lo encontrado por Robles donde los microempresarios estudios predominan los de condición civil casados.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 47%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de computadoras es ser comerciantes. Muchos de estos micro empresarios no ejercen sus profesiones dedicándose única y exclusivamente al comercio, sin embargo, conjugan sus profesiones con el comercio. Al respecto el teórico Bernilla precisa que, una de las características de una micro y pequeña empresa, es que usualmente es dirigida y operada por el propio dueño.

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

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de computadoras, hace más de siete años, Estos resultados nos indica que, las Mypes en estudio, tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son contrario a lo encontrado por Robles y Chuyo donde en su mayoría están en el rubro empresarial tres años.

Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley, siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Al respecto Reese precisa que, la formalización de la empresa es un determinante a la hora de definirse por un financiamiento, sin embargo, no la asegura por la gran desconfianza de los bancos hacia los microempresarios y viceversa.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 66% de las Mypes encuestadas tienen entre dos a cuatro trabajadores permanentes, y el 53% tienen de dos a seis trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el

desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo expresa Bernilla y Perú Pymes. También estos datos son similares a lo encontrado por Robles donde las microempresas estudiadas tienen trabajadores permanentes.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por subsistencia, estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir.

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

Como financia su actividad productiva y a que entidad financiera recurren: Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, el 67% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, recurriendo a las entidades bancarias, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos vía crédito bancario, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial. Datos similares a lo encontrado por Guerrero y Supo quienes indican que muchos micro empresarios tienen una marcada tradición al financiamiento bancario. Al respecto el teórico Puente sostiene que se tiene que tener una evaluación previa por parte de las organizaciones empresariales al decidir financiarse por crédito, porque muchos de estos al quebrado con facilidad debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento, es decir, las empresas con alto apalancamiento financiero son menos atractivas. También el teórico Ramírez nos dice que, los créditos bancarios son los más comunes en las organizaciones empresariales.

Qué tasa de interés pagó: El 70% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería pagaron entre 1.25% a 1.58% de interés mensual a las entidades bancarias y no bancarias, es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias en el mercado financiero. Por otro lado, según el teórico Puente, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa que los créditos, en la estructura del capital de la empresa es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal, por los intereses a pagar derivado del uso de la deuda, sobre todo al momento de calcular la base imponible para la renta.

Tiempo del crédito solicitado: El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, 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, también nos indicaría que las Mypes en estudio tienen visión de desarrollo y de permanecer en el mercado. Estos datos son contrarios a lo encontrado por Caballero y Robles, donde los créditos recibidos fueron a corto plazo debido al reducido interés que te generan. Al respecto el teórico Puente precisa que la estructura de capital es definitivamente relevante para la empresa, es decir a mayor apalancamiento financiero a largo plazo, si es que la empresa esta generando utilidades consecuentemente la se incrementará el valor de la empresa y la rentabilidad del capital propio invertido.

En qué fue invertido el crédito solicitado: El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en construcción de su casa. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Supo, Caballero y Chuyo cuyos créditos obtenidos por los microempresarios estudiados, fueron invertidos como capital de trabajo, adquisición de activos fijos y remodelación de local. Al respecto, el teórico Ramírez sostiene que, para obtener una financiación bancaria debe ser necesario el análisis y evaluación respectiva el destino que se le dará a esos fondos, tener un plan de pagos y en algunos casos contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago sin afectar las utilidades futuras de la empresa.

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

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son similares a lo encontrado por Supo, Caballero y Chuyo donde los microempresarios estudiado obtuvieron rentabilidad gracias al financiamiento bancario. Por otro lado, según el teórico Puente, cita a la teoría M&M en su segunda proposición, precisa que un mayor apalancamiento, es recomendable si es que la empresa está generando utilidades, este incrementará el valor de la empresa

consecuentemente la rentabilidad del capital propio.

Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de computadoras del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años, es decir el rubro compra venta de computadoras es un rubro que deja utilidades y ello le permite al micro empresario obtener ganancia y permanecer en el mercado, sin embargo no existe seguridad de crecimiento sostenible porque el micro empresario permanentemente se está financiando con las entidades bancarias y sus ganancias futuras depende del financiamiento externo. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Supo, Caballero y Chuyo dónde los micro empresarios estudiados mejoraron su rentabilidad en los últimos años. Al respecto el teórico Salazar sostiene que la rentabilidad es el índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida con la inversión o los recursos que se utilizaron en el tiempo para obtenerla.

#### 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 80% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción superior no universitaria completa y la ocupación que predomina con 47% es comerciante.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y de dos a seis trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia.

Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con recursos de terceros. Recurriendo en su mayoría a entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Estos créditos fueron a largo plazo. Por lo tanto, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa.

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, cuya rentabilidad mejoro en los últimos años.

Finalmente, las mypes se formaron por subsistencia, por ello se les recomienda evaluar, analizar y tener definido el destino de los fondos al solicitar y/o obtener un crédito financiero por que las mypes solo se están manteniendo en el mercado, es decir no tienen un claro crecimiento ni mucho menos expansión de sus negocios.

## V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguzzi M. G. (2014), La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos. Recuperado de <http://nmnoticias.ca/138224/bdc-semana-de-la-pme-canada-pymes-importancia-empresas-emprendimiento/>
2. Benito S. & Platero M. (2015), en su investigación “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>
3. Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
4. Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
5. Caballero K. G. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de jauja, 2016-2017. (pp. 4, 49-51). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
6. Cabrera F. (2016), Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>



7. Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
8. Fernández J. (2016), Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas. Recuperado de <http://www.opinion.com.bo/opinion/informe-especial/2017/0219/suplementos.php?id=11052>
9. Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
10. Hernández K. (2014), Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras. Recuperado de <http://www.pymempresario.com/2011/05/abre-un-negocio-dedicado-a-la-reparacion-y-mantenimiento-de-computadoras/>
11. Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Recuperado de [http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016\\_07\\_02.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf)
12. Lastra E. (2016), Las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
13. Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
14. Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
15. Radio Programas del Perú-RPP (2015), Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú. Recuperado de <http://rpp.pe/economia/>

economia/microempresas-representan-el-983-de-firmas-formales-en-peru-noticia-622453

16. Reese K, T. (2013), Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile. (P. 1). (Memoria para el título de ingeniero civil industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
17. Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. & Chacaltana J. (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.
18. Robles W. F. (2015), Caracterización del financiamiento de las Mype del sector servicios, rubro cabinas de internet en el Pueblo Joven 2 de mayo del Distrito de Chimbote Provincia del Santa año 2013”. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
19. Salazar J. (s.f.), ¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio? Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl\\_sJ:www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl_sJ:www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe)
20. Silipú B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las Mypes. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
21. Supo B. S. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. (p.5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Jesús Manuel Fasabi Zumaeta, identificado con DNI N° 46645764, 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 COMPUTADORAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016.

Declaro bajo juramento que:

- 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), autoplagio (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 de 2017

-----  
Jesús Manuel Fasabi Zumaeta  
DNI N° 46645764