



**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 ABARROTOS DEL DISTRITO DE  
MANANTAY, 2016”**

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

**AUTOR:**

**Br. PÉREZ CARRANZA VIOLETA**

**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 abarrotes, del distrito de Manantay, 2016”

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

.....  
**DOCTORA ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**  
**PRESIDENTE**

.....  
**MG. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**  
**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**  
**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. Mg. CPCC PAIMA PAREDES RUSVELTH**  
**TUTOR**

## **AGRADECIMIENTO**

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

Al Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes por la orientación, paciencia, dedicación para asesorarme y apoyarme en la culminación de la presente Tesis para optar el título de Contador Publico

Agradezco a todas las personas directa o indirectamente que tuvieron que ver en la elaboración de la presente tesis, A las personas que me proporcionaron la información, a mis maestros por la enseñanza que me brindan durante mi formación académica, a mi familia por su apoyo incondicional que son de mucha importancia para conseguir mis metas.

## **DEDICATORIA**

### **Dios,**

Por ser el creador de las cosas extraordinarias que nos rodea y por toda las cosas que nos brinda para poder lograr nuestros objetivos

### **A mis padres**

Por su abnegación y apoyo constante, a mis hermanos, y a las personas que confiaron en mi por sus consejos y sus buenos deseos que son la fuente de mi constante motivación.

## 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 abarrotos, del distrito de Manantay, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, tienen secundaria y la ocupación que predomina es comerciante. El 73% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial, la mayoría son formales, tienen un trabajador permanente. Se formaron para obtener ganancia. 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 capital de trabajo. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos y generar rentabilidad.

Se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder entender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

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

## **Abstrat**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of groceries, of Manantay 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: Most of the representatives of the Mypes are adults and are between 26 years old, 67% are female, have secondary and the occupation that predominates is a merchant. 73% have between one to three years in the business sector, most are formal, have a permanent worker. They were formed to gain. The Mypes requested financial credit, finance their productive activities with resources from third parties. Resorting mostly to banks, as these allow them to meet and prioritize their plans in the short and medium term. These credits were long-term. Therefore, 89% invested their credits in working capital. The Mypes affirmed that their profitability improved in recent years thanks to financing, which allowed them to plan their activities in a competitive work environment, considering that all this will allow them to achieve their objectives and generate profitability.

It is recommended, so that Mypes can subsist and grow, the participation of the State and private financial organizations must be promoted in order to understand the financial requirements that enable Mypes to increase their productivity and the search for new markets.

**Keywords:** Finance, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Gráficos</b> .....	xi
<b>8. Índice de Cuadros</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	01
1.1 Enunciado del problema.....	06
1.2 Objetivo General.....	06
1.3 Objetivos específicos.....	06
1.4 Justificación.....	07
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	08
2.1 Antecedentes.....	08
2.1.1 Internacional.....	08
2.1.2 Latinoamericano.....	09
2.1.3 Nacional.....	12
2.1.4 Regional.....	16
2.1.5 Local.....	17
2.2 Bases teóricas.....	18
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	18
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	23
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	25
2.3 Marco conceptual.....	29
2.3.1 Definición del financiamiento.....	29



2.3.2 Definición de rentabilidad.....	29
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	30
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>32</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	32
3.2 Población y muestra.....	33
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	34
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	37
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	38
3.6 Plan de análisis.....	38
3.7 Matriz de consistencia.....	38
3.8 Principios Éticos.....	40
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>43</b>
4.1 Resultados.....	43
4.2 Análisis de los resultados.....	47
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>54</b>
<b>V. RECOMENDACIONESS.....</b>	<b>56</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>57</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	57
6.2. Anexos.....	62
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	62
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	65
7.2.3 Anexo 03: Cuadro de Mypes encuestadas.....	88
<b>ARTICULO CIENTIFICO.....</b>	<b>89-107</b>
<b>DECLARACION JURADA ...</b>	<b>108</b>

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	63
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	64
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	66
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	68
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	69
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	72
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	73
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	74
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	75
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	76
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	77
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	78
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	79
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	80
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	81
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	82
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	83
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	84
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	85

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	63
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	64
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	65
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	66
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	68
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	69
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	72
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	73
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	74
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	75
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	76
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	77
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	78
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	79
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	80
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	81
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	82
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	83
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	84
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	85

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	43
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	44
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	45
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	46
Cuadro 05 Resultados: Cuadro de Mypes encuestadas	86

## I. INTRODUCCIÓN

En Nuestro país y más aún nosotros los peruanos tenemos una característica más para sentirnos orgullosos, esto es, porque estamos catalogados como los más emprendedores de la región; y no es para menos, la creatividad y el ingenio peruano es indiscutible, sobre todo en tiempos difíciles sabemos sacar el máximo provecho a los pocos recursos con los que se cuenta para convertirlo en toda una idea o negocio de éxito, en ese contexto nacen las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes.

Primero, Bonet (2016), en “Los males de la madre Rusia”, precisa que uno de los problemas para la modernización económica son las empresas que parasitan sobre los recursos administrativos y financieros en complicidad con la Administración, según la cual para incrementar la demanda interna hay que invertir mucho en formación de especialistas cualificados sobre todo en las micro y pequeñas empresas. Necesitamos gente que fabrique pan, confeccione pijamas infantiles, produzca bienes de consumo cotidiano y necesitamos sueldos competitivos.

Concluye Bonet, la economía rusa debe diversificarse con una reforma en profundidad que estimule la demanda interna, reduzca drásticamente los impuestos para las pequeñas empresas y sobre todo las apoyen financieramente (e incluso su supresión total para las microempresas, siguiendo el modelo de Georgia), apoye a la exportación y la competitividad.

Asimismo, Ornelas (2006), en “Las pequeñas y medianas empresas, casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas, conocidas comúnmente como

PYME, pese a ser estructuras de menos de 250 empleados compiten actualmente de tú a tú con las 1.100 grandes empresas de Suiza, y sobre la marcha, generan el doble del empleo que estas últimas. En consecuencia, facilitar su gestión y ofrecer caminos para multiplicar el número de pequeños emprendedores son dos prioridades económicas desde hace 15 años.

Agrega Ornelas, en Suiza más de 9 de cada 10 empresas son PYME. De este total, un tercio son creadas y administradas por mujeres. Y el dato no tendría relevancia particular de no ser porque más de la mitad de las empresas creadas por mujeres son micro, es decir, cuentan con menos de 20 empleados. Las mujeres son por excelencia generadoras (92% de los casos) de pequeñas estructuras productivas de entre uno y tres empleados. Casi siempre se desarrollan en el ámbito de los servicios. La micro empresaria prototipo tiene entre 35 y 41 años de edad, es madre de dos hijos, está obligada a conciliar vida profesional con familiar, y su objetivo fundamental es la independencia financiera.

Concluye Ornelas, uno de los rasgos que más destaca con respecto a la gestión de dichas empresas es que siete de cada 10 jamás han administrado antes un negocio y al comenzar se basan simplemente en la confianza de que sabrán hacerlo a partir de la experiencia que han obtenido en la gestión de sus propios hogares.

También, Torreblanca (2016), en “Microempresas mexicanas, miopes y torpes”, sostiene que las microempresas son 97.5% del total de unidades económicas en México (y en general en el mundo) y soportan más de 65% del empleo nacional. En conjunto las micro, pequeñas y medianas soportan casi 80%

del empleo empresarial. Sólo por ser las más y detentar la mayoría del empleo nacional, resultan estratégicas en la economía mexicana.

Igualmente, Mojica (2015), en “La microempresa en Panamá, 2015”, manifiesta en Panamá, desde hace algún tiempo, se tiene evidencia de que existe gran preocupación por el futuro de los micronegocios; en el país se considera las microempresas como aquellas que ocupan hasta diez trabajadores y/o generan ventas hasta a los ciento cincuenta mil dólares (US \$150,000.00) anuales. Del total de empresas existentes en el país, el 83% son microempresas, ocupan un total de 129,733 personas (un poco más del 26% de los empleos).

Agrega Mojica, en los últimos años la economía panameña ha tenido un crecimiento dinámico, generando una cantidad considerable de empleos, provocando un descenso importante en la tasa de desempleo. Sin embargo, más de una tercera parte de los empleos son informales ocasionados por la informalidad de un gran sector empresarial.

Concluye Mojica, lo anterior representa una oportunidad para mejorar las microempresas existentes e incentivar la creación de micronegocios que contribuyan a aumentar los ingresos para este grupo de población y para el país.

Además, Perspectiva (2016), en “Una mirada a las microempresas de Ecuador”, manifiesta, se estima que en Ecuador existen 646,000 microempresarios. Esta cifra se refiere a personas individuales que son propietarios y operan por lo menos una microempresa como una fuente de ingreso primaria o secundaria. Por consiguiente, representa el número de personas y no el número de empresas.

Mas aún, la educación en los microempresarios es un tema primordial: tan solo el 46% de los microempresarios han tenido o terminado su educación primaria, el 42% ha tenido algún contacto con la educación secundaria (pero la mitad de ellos no ha terminado la secundaria) y solo cerca del 12% se ha relacionado con la educación superior.

Concluye Perspectiva, las microempresas del Ecuador, generan poco empleo adicional al dueño. A nivel nacional en el 70% de estas empresas, trabaja solo el dueño. Y en un 18% de los casos tienen un empleado más. Si tenemos en cuenta que el PEA del Ecuador es de alrededor de 4,5 millones de personas, entonces las microempresas contribuyen con el 23% del empleo nacional. Este porcentaje es cercano a la realidad observada en Perú y Colombia donde las microempresas representan el 30% del empleo.

En esa misma línea, el Banco Central de Reserva del Perú (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa y plazo, entre otras; es más el Perú ocupa el primer lugar en nivel actividad empresarial en fase inicial Siendo este un indicador del gran potencial de las Mypes en el país.

Abundando en la opinión, Sánchez (2014), en “Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación”, manifiesta las micro y pequeñas empresas crecen cada vez más en el Perú entre las clases menos favorecidas, pero crecen tanto que ya no saben qué hacer, porque la mayoría se



desarrolló bajo un modelo familiar, en la que las decisiones solo dependían del fundador (el padre). Es más, los índices de informalidad llevan más de 50 años en el terreno contable, pero los incentivos para su formalización no han crecido, dado que no hay un orden en su crecimiento. “Hay más de 3 millones de pymes en el Perú y la mayoría no cuenta con fuentes de financiamiento adecuado y no está capacitada para tener una empresa.

Agrega Sánchez, las excesivas medidas tributarias merman su crecimiento, y por tal razón, “existen 3,500 mercados de abastos en el Perú, y en Lima 1250, los cuales ninguno de ellos tributa, a eso agregar que en cada barrio existen bodegas que en su mayoría son informales y sin apoyo.

Concluye Sánchez, ante este escenario, el sector financiero debería apostar más por la innovación, es decir, otorgar créditos ‘innovadores’ que resalten el emprendimiento, de tal manera que lleguen a todos los sectores y rincones del Perú. “No se puede aplicar un mismo crédito para una empresa de la costa y la sierra, ya que las dos tienen necesidades diferentes, y el desarrollo de sus negocios estará supeditado al clima de la región.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Manantay-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 abarrotes, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Manantay-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 es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Manantay, 2016?**

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

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

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

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

Finalmente, esta investigación se justifica, según a lo que manifiesta Campaña (s.f.), en “Qué sucede con las microempresas en el Perú”, sostiene que las Mypes en el Perú son la principal fuente de empleo: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

Agrega Campaña, a pesar de congregarse al 70% de la población económicamente activa-PEA, las micro y pequeñas empresas, solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos en comparación a las grandes empresas que operan en todo el País.

Por otro lado, estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por

ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

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**

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto como, 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 ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado

### **2.1.2 Latinoamericano**

Además, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son

percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeño que son los que las pymes solicitan.

Agrega Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los

recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar herramientas de evaluación más modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

Igualmente, 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**

En la misma línea 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.



Continua 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 ayudo 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.

De modo semejante Lezama (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes – Barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015.”, cuyo objetivo general fue: Determinar y

describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega, Lezama, los resultados fueron: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 60% de las Mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo.

Concluye Lezama, respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mypes encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015.

También Surco (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes al por menor, del distrito de Crucero, provincia de Carabaya, periodo 2013-2014”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro abarrotes al por menor, del distrito de Crucero, provincia de Carabaya. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 28 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Surco, los resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 68% de los encuestados son adultos y el 32% son jóvenes, el 86% es femenino y el 29% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 79% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% afirman que tienen 1 trabajador permanente. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 25% financia su actividad económica con préstamos de terceros en donde el 18% lo invirtió en capital de trabajo y el 7% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Surco, respecto a la Rentabilidad: el 25% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 25% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 25% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

#### **2.1.4 Regional**

De hecho, Fatama (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados son adultos, el 58.82% son del sexo masculino y el 35.29% tiene instrucción secundaria completa.

Concluye Fatama, respecto a las características de las MYPEs: El 29.41% de los representantes legales de las MYPEs encuestados tiene 2 años, el 47.06% poseen 1 trabajador permanente y el 5.88% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 76.47% de las MYPEs encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 47% lo obtuvo de entidades bancarias y no bancarias respectivamente, el 58.82% fue a largo plazo y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 100% de las MYPEs encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

### **2.1.5 Local**

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

Agrega Sandoval, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

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

mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Revisando algunos teóricos 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 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.

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.

Por otro lado, 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 acciones pueden compensar o “ajustar” el monto del

apalancamiento obteniendo préstamos personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

### **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.
- 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.

### **Tipos de crédito según la Superintendencia Banco y Seguros**

Igualmente, Jaramillo & Valdivia (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, nos dice que existen diferentes tipos de crédito, y son:

**Créditos comerciales:** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.

**Créditos a microempresas (también llamados MES):** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional).

**Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

**créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Además, del MES, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito e consumo, en la medida en que la enorme mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

Banco Central de Reserva del Perú (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta que en el Perú

las Mypes cuentan con distintas fuentes de financiamiento, tanto reguladas como no reguladas.

### **Clasificación de las fuentes de Financiamiento**

Reguladas por la SBS	Bancos	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos autorizados a captar depósitos del público y Empresas Financieras.
No reguladas por la SBS	Privado	ONG.
		Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora, entre otras.
	Público	Banco de Materiales (BANMAT).
	Prestamistas	Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
	Junta o Pandero	

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

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

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

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

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

**b) Análisis de la rentabilidad.**

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

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

**c) Rentabilidad económica**

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

**d) Rentabilidad financiera**

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

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

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

El financiamiento de las Mypes o Pymes en los países desarrollados: En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYMEs. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27

millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (Herrera, Limón & Soto, 2006).

También, la expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYMEs (Vásquez, 2008).

Asimismo, el banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYMEs más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik, Descalzi & Ordoñez, 2010).

En esa misma línea, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros. Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. En muchos casos las pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo tiempo, el

poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (Chacaltana, 2005).

Por otro lado, el financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado.

Mas aún, en esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia

formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y permitió a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

### **Actores en las Políticas financieras para PYME**

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – OFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a pymes.

Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces.



Finalmente, su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

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**

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.

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

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

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, entro en vigencia

en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos: 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 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).

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.

Continúa 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.

Concluye Perú Pymes, 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, capacitación y rentabilidad.

##### **3.1.1 Cuantitativo**

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

(Hernández et al., 2014, p. 4)

##### **3.1.2 No experimental**

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

(Hernández et al., 2014, p. 152).

##### **3.1.3 Transversal**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su

incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández et al., 2014, pp. 154-155).

#### **3.1.4 Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” (Hernández et al., 2014 pp. 164-165)

#### **3.1.5 Descriptivo**

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

### **3.2 Población y Muestra**

#### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de abarrotos del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2017 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Nominal:  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.  - Entidades financieras.  - Tasa de interés.  - Monto del Crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 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 abarrotes del distrito de Manantay, 2016.		2. Intereses			-
			Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.		Estará conformado por 15 micros empresarios del ámbito de estudio.				
			Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.						
		Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	<b>DISEÑO</b>	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	<b>TÉCNICA</b>	Se aplicará la técnica de la encuesta
	Describir las principales características de la rentabilidad en el ámbito de estudio.		2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.					
		Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.		3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>	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).

### **3.8 Principios Éticos**

Agulló (s.f.), en “La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: Un factor clave para la forja de ethos corporativo”, sostiene, usualmente se definen cuatro principios éticos que son el punto de partida de cualquier argumentación que permita legitimar acciones y procedimientos, en un trabajo de investigación científica, y son:

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

Este principio establece que toda persona es libre de hacer lo que quiera mientras esto no infrinja o interfiera la libertad de otro. Todos somos libres, pero lo que distingue esta autonomía del uso perverso de la libertad es su carácter “universalizable”. Una opción moral es correcta si a la vez que se desea algo para uno se “puede querer” que eso sea una ley universal. La persona moral (que se adhiere a unos valores) justifica sus acciones, puede dar razones de por qué decidió hacer “A” en vez de “B”. Para poder escoger entre “A” o “B”, la ética parte del hecho de que el individuo es libre. Por eso la ética, como filosofía moral, se fundamenta en la libertad de los individuos en sus decisiones y acciones.

#### **3.8.2 El principio de no maleficencia.**

Este principio exige no hacer daño, y si no hay otra solución, se trata de crear el menor mal posible, especialmente a los que ya están en condiciones desfavorables. El objetivo es no crear nuevos males ni aumentar los ya existentes, entendiendo por mal todo aquello que nadie querría para sí y que, por coherencia con la universalización de la autonomía, tampoco se desearía para los demás. Se está perjudicando a

otras personas cuando se atenta contra la ética de mínimos creando situaciones que nadie querría para sí ni para nadie, atentando contra bienes fundamentales reconocidos como derechos humanos.

### **3.8.3 El principio de justicia**

Este principio regula una distribución de los bienes fundamentales a los que todo ser humano debería tener derecho. Es un principio que ha recibido muchos enfoques, el más adecuado, a nuestro parecer, para sociedades plurales, abiertas y cambiantes es el inspirado en la teoría de la justicia de RAWLS, hay que garantizar igual libertad para todos y acordar que no es correcto tomar una decisión que empeore la situación de los que están peor; y en las aportaciones de APEL, HABERMAS y CORTINA<sup>20</sup>, según los cuáles para asegurarnos sobre la justicia de una decisión hay que contar con el consentimiento de todos los afectados, considerando que estos son libres para consensuar dicha decisión (que están en condiciones de información y simetría) y que comprenden todas las implicaciones de su aprobación. Por eso, este principio parte de los derechos humanos para lograr condiciones de información y simetría, es decir, unas condiciones en las que predomina la dignidad humana, donde existe la libertad y no donde prevalezca el hambre, la miseria, la enfermedad.

### **3.8.4 El principio de la beneficencia.**

El principio de beneficencia está presente en los escritos más antiguos, considerado por HIPÓCRATES a la vez que el de no maleficencia, recomienda perseguir el máximo bien posible, en el caso de la medicina,

curar si es viable, o aliviar cuando no sea posible la cura. En el ámbito empresarial este principio, leído en clave utilitarista, propone buscar siempre el máximo de felicidad o de beneficio para el máximo número de personas. El principio de beneficencia complementa al de no-maleficencia: el primero parte de una visión positiva (busca hacer el bien, persigue lo que sería deseable) y el segundo parte de una visión negativa (busca no dañar o hacerlo en el menor grado posible). Este principio debe ser considerado posteriormente al de no maleficencia: primero no dañar y, luego, lograr la máxima felicidad. Sin embargo, el bien no siempre se percibe como tal por todo el mundo, y es importante recordar que no se puede imponer un bien moral: si no es deseado y es impuesto, no será ni bien ni moral. La beneficencia exige la autonomía y la justicia: el bien lo es por querido por el afectado.

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Resultados

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

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18 - 25	1	7
26 - 60	14	93
Total	15	100
<b>Sexo</b>		
Masculino	5	33
Femenino	10	67
Total	15	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria	1	7
Secundaria	8	54
Superior no universitaria incompleto	1	7
Superior no universitario completo	5	32
Total	15	100
<b>Estado civil</b>		
Solteros	10	67
Casados	2	13
Convivientes	3	20
Total	15	100
<b>Profesión u ocupación</b>		
Comerciante	10	67
Profesor	2	13
Téc. Enfermería	1	7
Téc. Contabilidad	1	7
Téc. Computación	1	7
Total	15	100

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

#### 4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Manantay, 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	11	73
03 – 05	1	7
05 – 07	1	7
Más de 07 años	2	13
Total	15	100
<b>Formalidad de la empresa</b>		
Formal	15	100
Informal	0	0
Total	15	100
<b>Trabajadores permanentes</b>		
Ninguno	1	7
1 trabajador	12	80
2 trabajadores	1	7
3 trabajadores	1	7
Total	15	100
<b>Trabajadores eventuales</b>		
Ninguno	15	100
1 trabajador	0	0
2 trabajadores	0	0
Total	15	100
<b>Motivo de formación de la empresa</b>		
Generar ganancia	15	100
Subsistencia	0	0
Total	15	100

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



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

**CUADRO N° 03**

<b>Financiamiento</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Actividad productiva</b>		
Financiamiento propio	7	47
Financiamiento de terceros	8	53
Total	15	100
<b>A qué tipo de entidad financiera solicito crédito</b>		
Entidades bancarias	5	56
Entidades no bancarias	4	44
Prestamistas o usureros	0	0
Total	15	100
<b>Qué tasa de interés pagó</b>		
1.83% a 2.20% de interés mensual	9	100
Total	15	100
<b>Entidad financiera, otorga facilidades</b>		
Entidad bancaria	0	0
Entidad no bancaria	9	100
Total	15	100
<b>Tiempo del crédito solicitado</b>		
No precisa	4	44
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	5	56
Total	15	100
<b>Monto del crédito solicitado</b>		
No precisa	4	44
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	1	11
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00	3	33
Más de S/.50,000.00	1	11
Total	9	100
<b>En qué fue invertido el crédito solicitado</b>		
Capital de trabajo	8	89
Mejoramiento de la infraestructura	1	11
Total	15	100

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

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

**CUADRO N° 04**

<b>Rentabilidad</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	6	40
Sí	8	53
No	1	7
Total	15	100
<b>Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años</b>		
No precisa	0	0
Sí	15	100
No	0	0
Total	15	100

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

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Manantay, 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 **Lezama, Fatama y Sandoval**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, 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 67% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Surco**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 86%, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Fatama y Sandoval** donde el 59 y 82% son del género masculino; esto quiere decir que en los últimos años las mujeres están tomando parte en la dirección de las empresas y/o gobiernos. Las mujeres poco a poco van demostrando y liderazgo.

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

El 54% tienen grado instrucción secundaria, el 32% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo (ver tabla 03), es decir

estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del rubro compra y venta de abarrotes ejercen la profesión sin tener el título profesional, y en consecuencia ocultan dicha condición académica; también estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Lezama** donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior universitaria completa, por otro lado estos datos son similares a lo encontrado por **Sandoval**, donde el 55% 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, por lo tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis, sobre todo para la competitividad de una economía.

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

El 67% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, en tanto el restante 20% son convivientes, es decir predominan las solteras en los representantes de las Mypes, esto se explica en gran medida por el sector y rubro de compra y venta de abarrotes (ver tabla 4).

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

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 67%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de abarrotes es ser comerciantes, ya que es la persona encargada planificar, gerenciar y establecer las tareas y actividades realizadas en la empresa tanto en la compra y la venta de sus mercaderías (Ver tabla 5).

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

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

El 73% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro abarrotes, entre uno a tres años (Ver tabla N° 06), Estos resultados estarían indicando que, las Mypes en estudio son relativamente jóvenes, no tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Lezama, Surco y Fatama** 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 y siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento, por otro lado, estos datos son similares a lo encontrado por **Lezama** donde en su mayoría son micro empresarios formales. Al respecto **Reese**, afirma que la formalidad de una empresa es importante para la obtención de crédito bancario.

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

El 80% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador permanente, y el 100% no tienen 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. Datos similares a lo encontrado por **Lezama, Surco y Fatama** donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes.

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

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

### **4.2.3 Respecto al financiamiento**

#### **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 abarrotes del distrito de Manantay, el 53% 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 de los bancos, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 11 y 12). Datos contrarios a lo encontrado por **Caballero** quien encontró que es importante el financiamiento de terceros, ya que permite poder atender

la demanda de sus mercaderías y son las entidades no bancarias quienes les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención.

Por otro lado, según el teórico **Puente**, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa cuanta más deuda financiera tiene la empresa, tiende a reducir el capital propio de la empresa.

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

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay pagaron entre 1.83% de interés mensual a las entidades bancarias (ver tabla N° 13), es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias.

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, los cuales reducen el monto imponible.

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

El 56% de las Mypes encuestadas del rubro abarrotes del distrito de Manantay, 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 **Lezama**, donde los créditos recibidos fueron a corto plazo debido al reducido interés que te generan.

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

El 89% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo (ver tabla N° 21). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Caballero** y **Fatama** cuyos créditos obtenidos fueron invertidos como capital de trabajo, por otro lado, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Sandoval**, donde las Mypes estudiadas invirtieron sus créditos en mejoramiento de los ambientes de su negocio.

#### **4.2.4 Rentabilidad de las Mypes del distrito de Manantay, 2016.**

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

En 53% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, 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 los encontrado por **Caballero**, **Fatama** y **Sandoval** donde las Mypes estudiadas precisa que el financiamiento les ayudó a mejorar su rentabilidad.

Por otro lado, según el teórico **Puente**, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, 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 abarrotes del distrito de Manantay, considera que su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores (ver tabla N° 23). Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Caballero, Lezama y Fatama** donde las Mypes estudiadas el 60%, 87% y 100% manifestó que su rentabilidad empresarial mejoró en los últimos años.

Finalmente, el **Banco Central de Reserva del Perú**, precisa que el financiamiento acompañado de altas tasas de interés, ocasiona duras condiciones crediticias para las organizaciones, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes, no permitiéndoles ser estables, rentables y competitivas en el tiempo. Más aún, **Bertein**, sostiene en el cálculo del ROE (Beneficio neto antes de impuesto sobre fondos propios), se correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad y rentabilidad, por lo tanto, la rentabilidad puede verse como una medida de cómo la compañía invierte fondos para generar ingresos.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

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

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son de sexo femenino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 67% es comerciante.

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

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 73% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial compra y venta de abarrotes, la mayoría son formales, asimismo tienen un trabajador permanente. La mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

#### **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 capital de trabajo.

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

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos y generar rentabilidad.

Se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a

efectos de poder entender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- se recomienda a los empresarios.- seguir estudios superiores para adquirir conocimientos y visión de mercado en el rubro de compra de abarrotes, capacitarse financieramente y tributariamente
- Respecto a las características de la Mypes que busquen estrategias de gestión empresarial en el rubro compra y venta de abarrotes para el logro de sus objetivos, generando puestos de trabajo
- Respecto a la financiamiento.- que las Mypes se capaciten para dar mejor uso al dinero financiado y tratar de pagar en menor tiempo,
- Respecto a la rentabilidad.- 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.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. Referencias Bibliográficas

Agulló S. (s.f.), La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: Un factor clave para la forja de ethos corporativo. (pp. 23-26) (Tesis doctoral. Universidad Ramon Llull). Recuperado de <http://www.tesisenred.net/handle/10803/9317>

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

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>

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

Bonet P. (2016), Los males de la madre Rusia. Recuperado de [https://elpais.com/economia/2016/07/14/actualidad/1468490951\\_261642.html](https://elpais.com/economia/2016/07/14/actualidad/1468490951_261642.html)

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.
- Campaña A. (s.f.), Qué sucede con las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>
- Chacaltana J. (2005), Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Fatama J. E. (2016), Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. (p. 7). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Gerencie (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Guerrero M.A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 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.

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

Jaramillo M. & Valdivia N. (2005), Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

Lezama C. E. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes – Barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Mitnik F., Descalzi R. y Ordoñez G. (s/f), La perspectiva económica de la capacitación. Recuperado de <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/región/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>

Mojica J. E. (2015), La microempresa en Panamá, 2015”. (pp. 13-14). Recuperado de [http://www.faedpyme.upct.es/sites/default/files/article/29/microempresa\\_panamá2015.pdf](http://www.faedpyme.upct.es/sites/default/files/article/29/microempresa_panamá2015.pdf)

Ornelas A. (2006), Las pequeñas y medianas empresas, casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional. Recuperado de <https://www.swissinfo.ch/spa/economia/pyme--pilar-de-la-econom%C3%ADa-suiza/5510134>

- Perspectiva (2016), Una mirada a las microempresas de Ecuador. Recuperado de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/147-noviembre-2006/764-una-mirada-a-las-microempresas-del-ecuador>
- 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.
- 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)
- Sánchez M. (2014), Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación. Recuperado de <https://gestion.pe/empleo-management/pequenas-y-medianas-empresas-crecen-no-su-productividad-ni-capacitacion-2100637>
- Sandoval E. J. (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (p. 7). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Surco I. A. (2015), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro



abarros al por menor, del distrito de Crucero, provincia de Carabaya, periodo 2013-2014. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Torreblanca E. (2016), Microempresas mexicanas, miopes y torpes. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/mico-empresas-mexicanas-miopes-y-torpes.html>

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

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

## 6.2. Anexo

### 6.2.1 Anexo 1



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

#### **ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Manantay, 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).....Qué tasa de interés mensual paga.....

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

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

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

Monto promedio otorgado.....

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

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

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

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

Manantay, octubre del 2017

## 6.2.2 Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

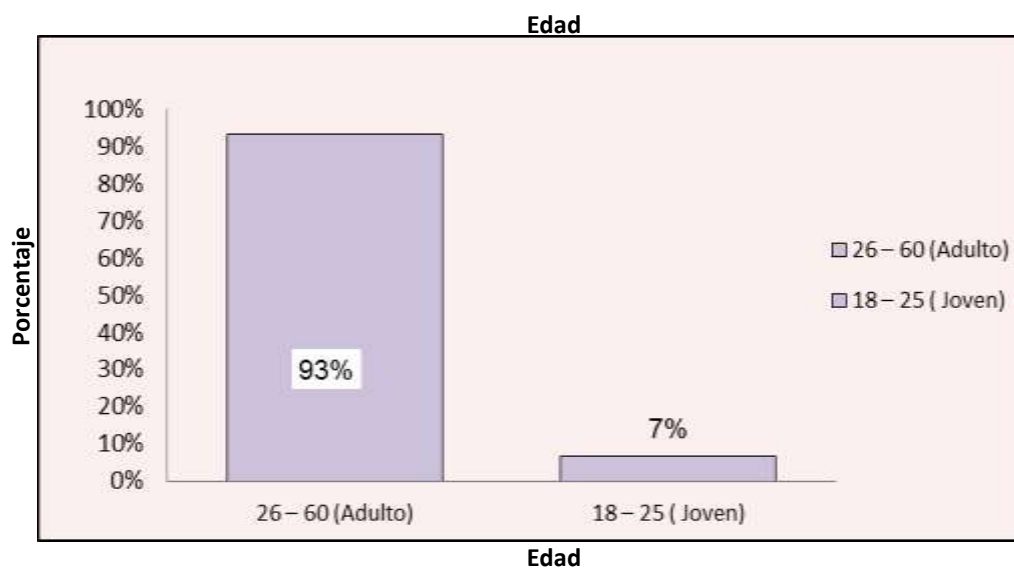
**TABLA N° 01**  
*Edad de los representantes legales de las MYPES*

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
26 – 60 (Adulto)	14	93%	93%	93%
18 – 25 (Joven)	1	7%	7%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes.**



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**

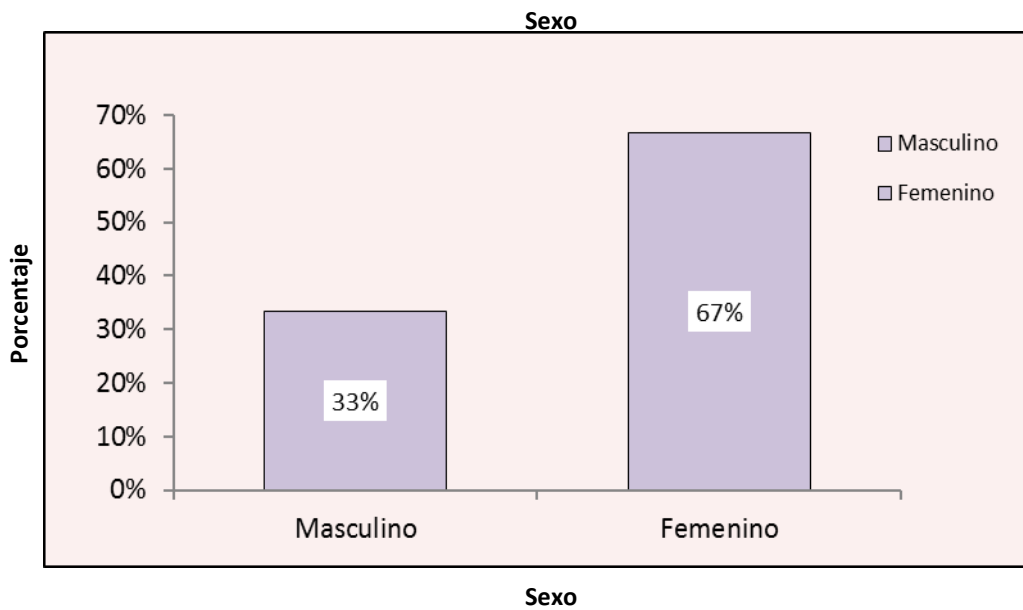
*Sexo de los representantes legales de las MYPES*

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Masculino	5	33%	33%	33%
Femenino	10	67%	67%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes.**



Fuente: Tabla 02

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas el 67% son del sexo femenino y el 33% son masculino.

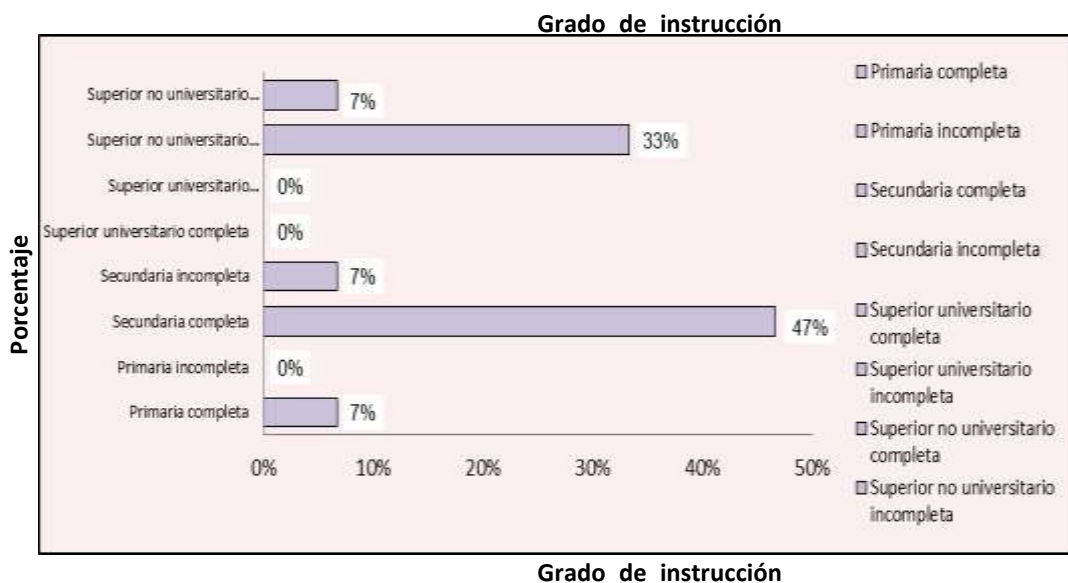
**TABLA N° 03****Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria completa	1	7%	7%	7%
Primaria incompleta		0%	0%	7%
Secundaria completa	7	47%	47%	53%
Secundaria incompleta	1	7%	7%	60%
Superior universitario completa		0%	0%	60%
Superior universitario incompleta		0%	0%	60%
Superior no universitario completa	5	33%	33%	93%
Superior no universitario incompleta	1	7%	7%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes.**



Fuente: Tabla 03

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 47% de los encuestados tienen secundaria completa, el 33% superior no universitaria completa, el 7% tienen primaria completa, el 7% tienen secundaria incompleta, y el 7% tienen superior no universitario incompleta.

**TABLA N° 04**

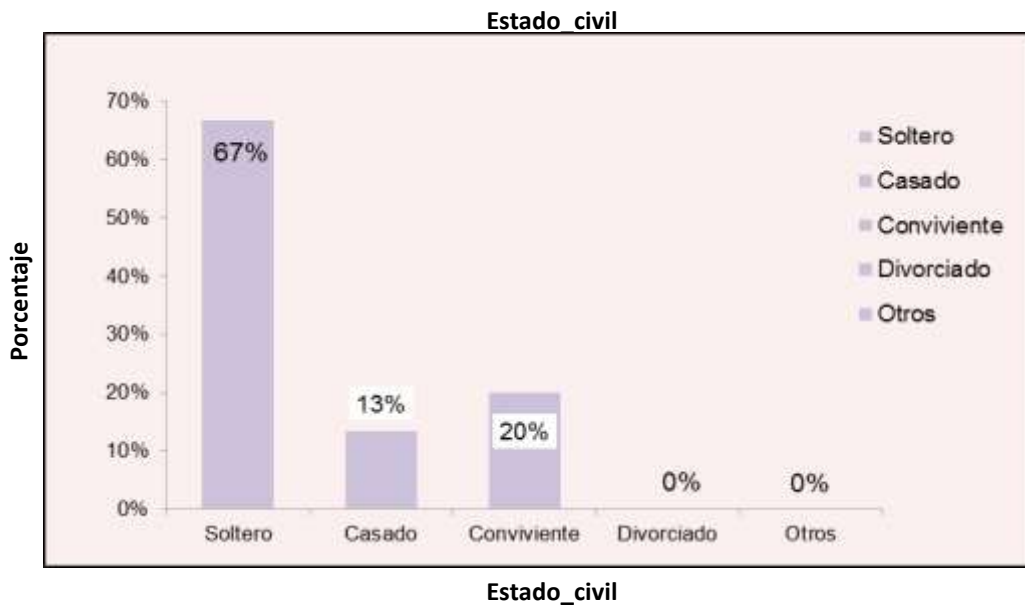
***Estado civil de los representantes legales***

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	10	67%	67%	67%
Casado	2	13%	13%	80%
Conviviente	3	20%	20%	100%
Divorciado		0%	0%	
Otros		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes.**



Fuente: Tabla 04

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% son solteras, el 20% son convivientes, mientras que el 13% son casados.



**TABLA N° 05**

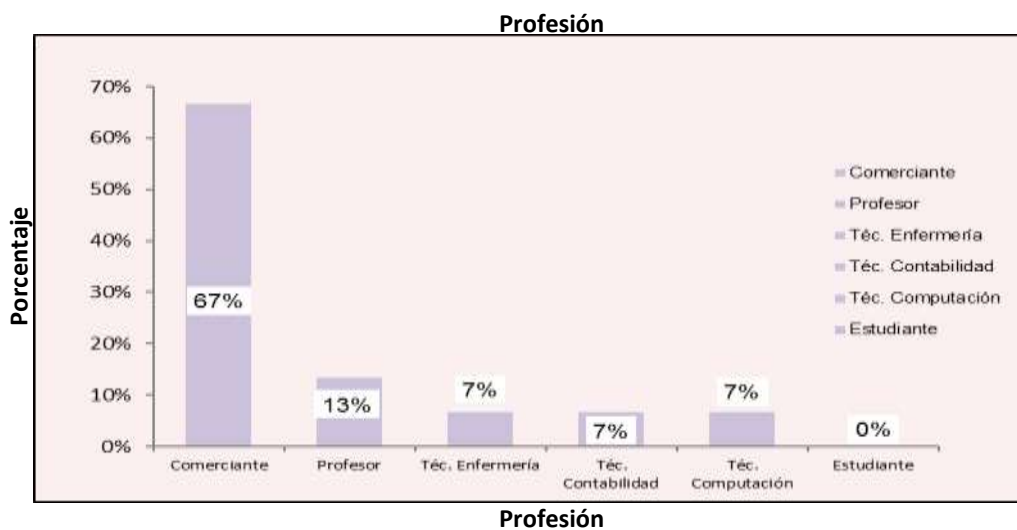
***Profesión u ocupación de los representantes legales***

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Comerciante	10	67%	67%	67%
Profesor	2	13%	13%	80%
Téc. Enfermería	1	7%	7%	87%
Téc. Contabilidad	1	7%	7%	93%
Téc. Computación	1	7%	7%	100%
Estudiante		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes.**



Fuente: Tabla 05

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, el 67% de los representantes legales encuestados son comerciantes, el 13% son profesores, el 7% Téc. Enfermero, el 7% Téc. Contable, mientras que el 7% son Téc. computación.

## 2. Respecto a las características de las Mypes

**TABLA N° 06**

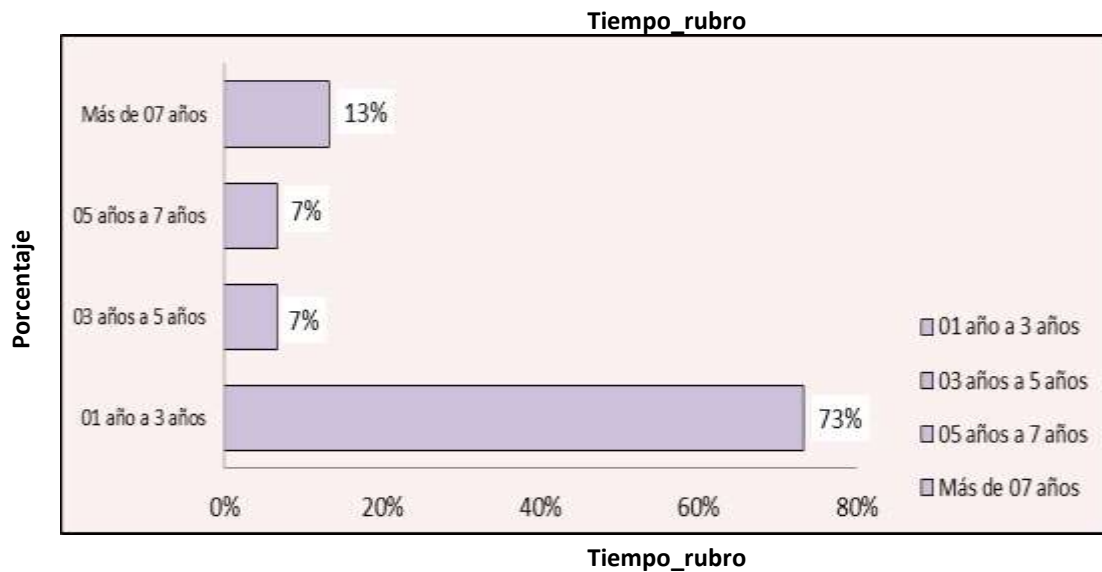
*¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?*

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
01 año a 3 años	11	73%	73%	73%
03 años a 5 años	1	7%	7%	80%
05 años a 7 años	1	7%	7%	87%
Más de 07 años	2	13%	13%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 73% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial, el 13% más de 07 años, el 7% de 03 a 05 años, mientras que el 7% tienen entre cinco a siete años en el rubro.

**TABLA N° 07**

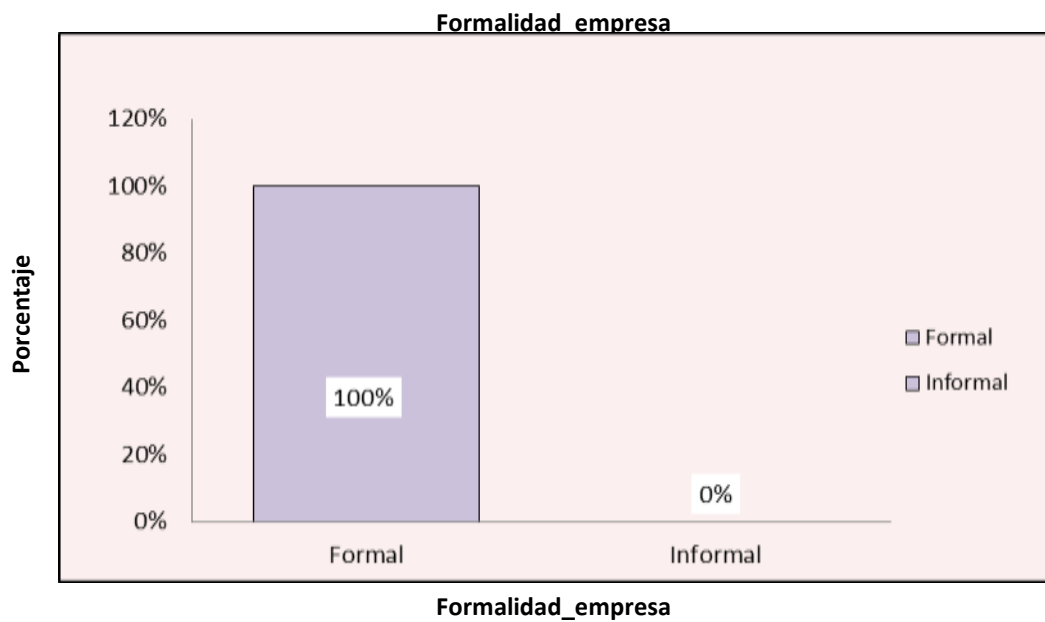
**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Formal	15	100%	100%	100%
Informal		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 mientras.

**TABLA N° 08**

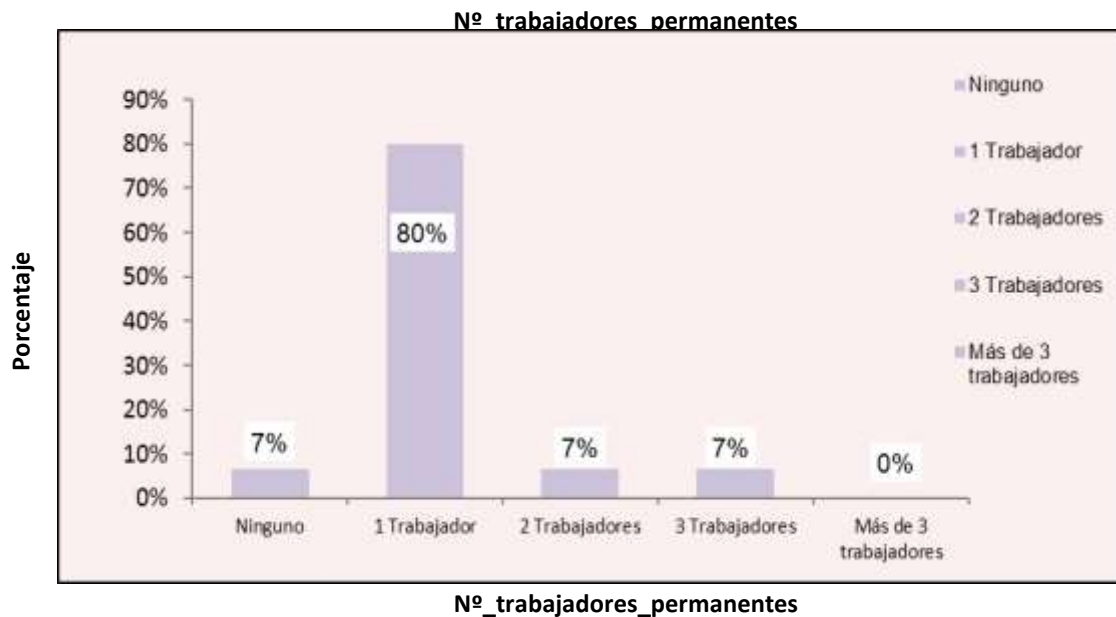
***Número de trabajadores permanentes de las Mypes***

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Ninguno	1	7%	7%	7%
1 trabajador	12	80%	80%	87%
2 trabajadores	1	7%	7%	93%
3 trabajadores	1	7%	7%	100%
Más de 3 trabajadores		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 80% tiene 01 trabajador permanente, el 7% tienen dos trabajadores, el 7% tienen tres trabajadores, mientras que el 7% no tiene trabajador permanente.

**TABLA N° 09**

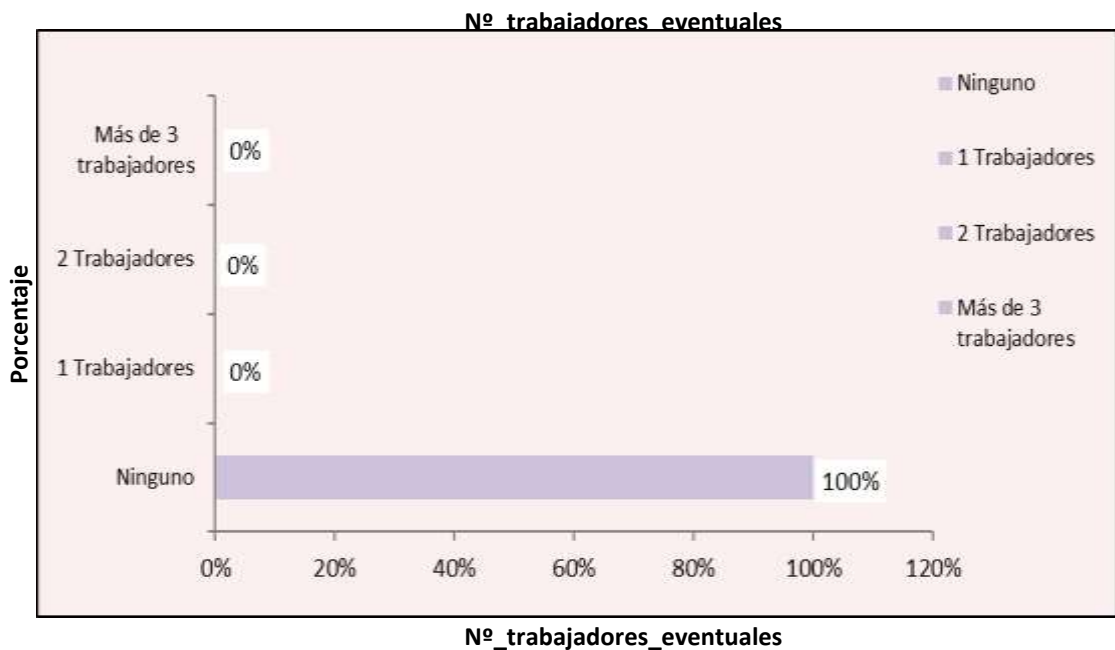
***Número de trabajadores eventuales de las Mypes***

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Ninguno	15	100%	100%	100%
1 trabajadores		0%	0%	
2 trabajadores		0%	0%	
Más de 3 trabajadores		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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, el 100% de encuestados, no posee trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

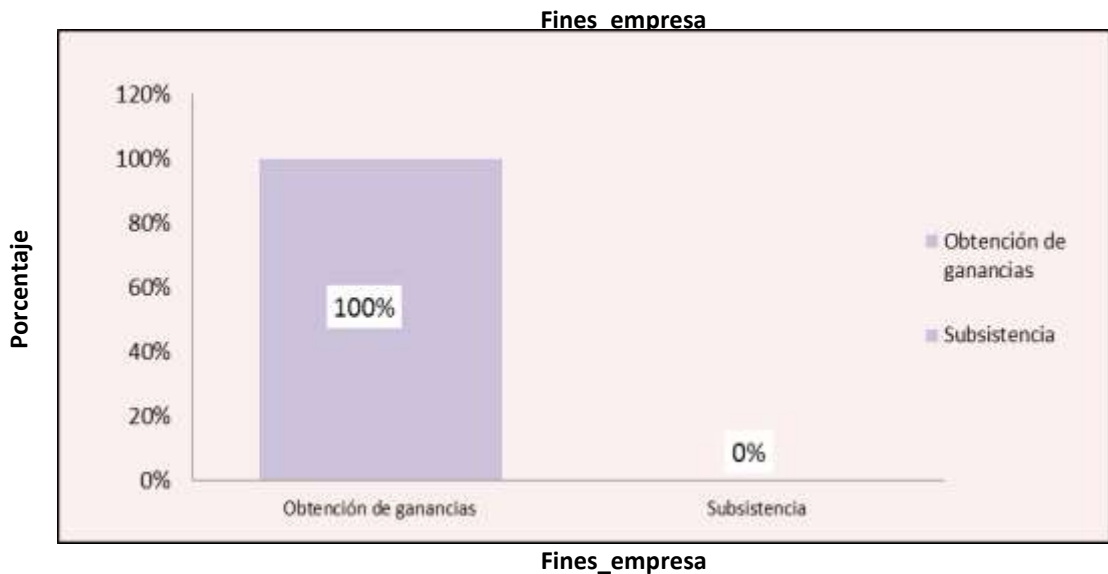
***Motivos de formación de las Mypes***

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Obtención de ganancias	15	100%	100%	100%
Subsistencia		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 obtención de ganancia.

### 3. Respecto al financiamiento

**TABLA N° 11**

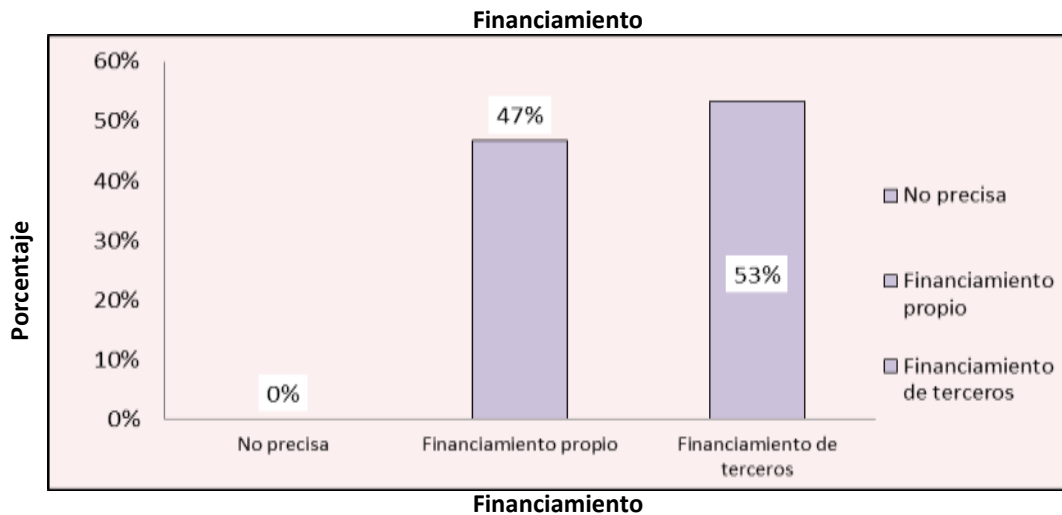
*¿Cómo financia su actividad productiva?*

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Financiamiento propio	7	47%	47%	47%
Financiamiento de terceros	8	53%	53%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 encuestados, el 53% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 47% su financiamiento es propio.

**TABLA N° 12**

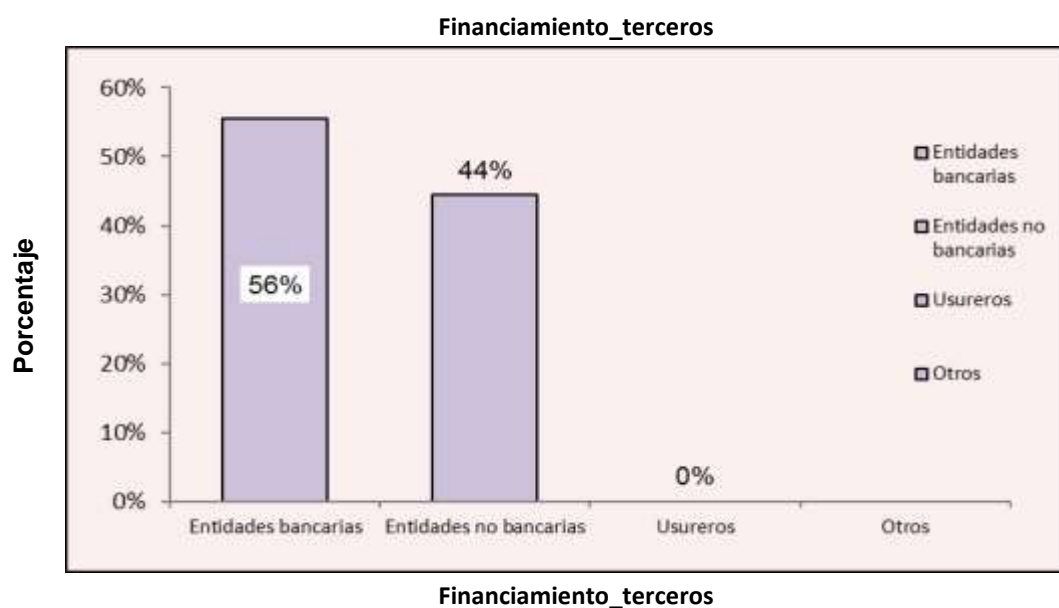
*Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?*

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias	5	56%	56%	56%
Entidades no bancarias	4	44%	44%	100%
Usureros		0%	0%	
Otros		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

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

**GRÁFICO N° 12**

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



Fuente: Tabla 12

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% recibe financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 44% reciben financiamiento de entidades no bancarias.



**TABLA N° 13**

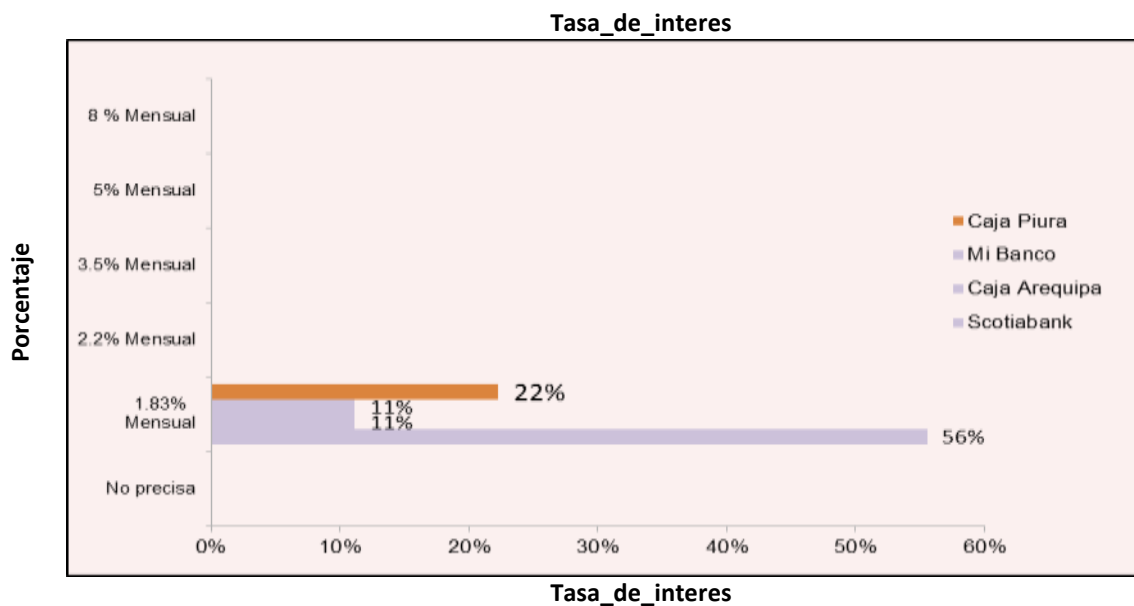
*¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?*

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Scotiabank		Caja Piura		Caja Arequipa		Mi Banco	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa								
1.83% Mensual	5	56%	2	22%	1	11%	1	11%
2.2% Mensual								
3.5% Mensual								
5% Mensual								
8 % Mensual								
<b>Sub Total</b>	<b>5</b>	<b>56%</b>	<b>2</b>	<b>22%</b>	<b>1</b>	<b>11%</b>	<b>1</b>	<b>11%</b>
<b>Total</b>	<b>9</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 56% precisa que obtienen préstamos del Scotiabank pagando 1.83% interés mensual, el 22% obtienen préstamos de Caja Piura pagando el 1.83% de interés mensual, el 11% obtiene de Caja Arequipa pagando 1.83% interés mensual, mientras que el 11% obtiene préstamo de Mi Banco pagando el 1.83% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

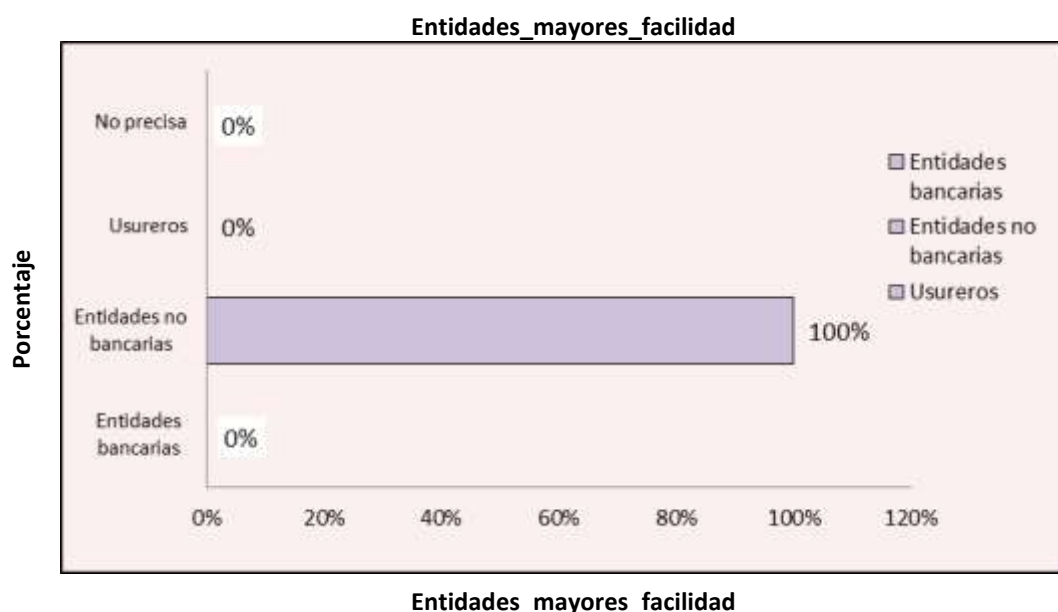
*¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?*

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias		0%	0%	0%
Entidades no bancarias	9	100%	100%	100%
Usureros		0%	0%	
No precisa		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</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, el 100% de las Mypes encuestadas obtienen crédito de las entidades no bancarias, puesto que les otorga mayores facilidades.

**TABLA N° 15**

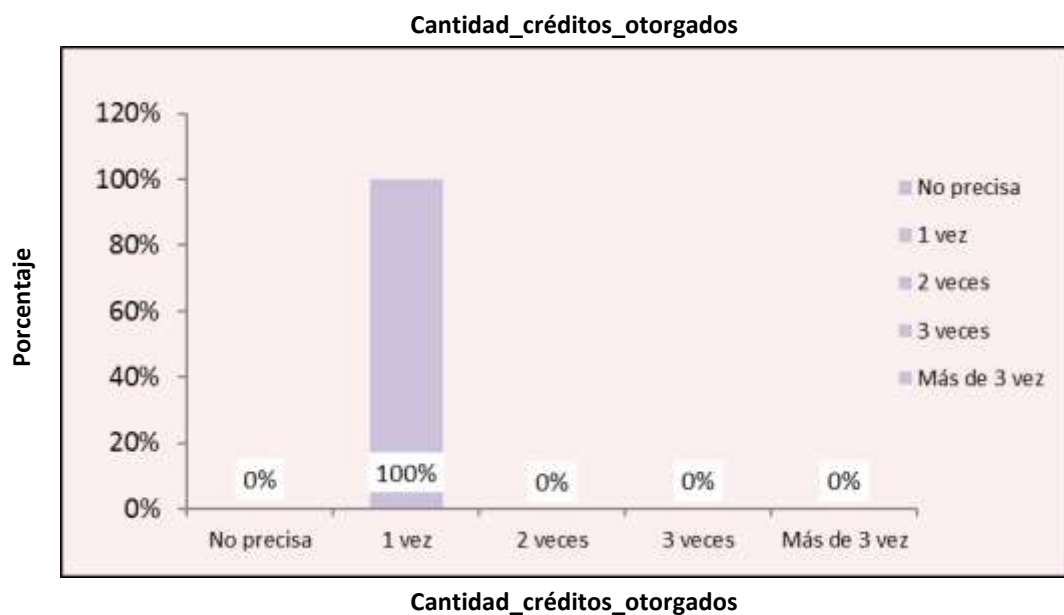
*En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?*

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
No precisa		0%	0%	0%
1 vez	9	100%	100%	100%
2 veces		0%	0%	
3 veces		0%	0%	
Más de 3 vez		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

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

**GRÁFICO N° 15**

**Distribución porcentual: En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**



Fuente: Tabla 15

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 15, se observa que de las Mypes encuestadas, el 100% dijeron que en el año 2016 solicitaron crédito una vez.

**TABLA N° 16**

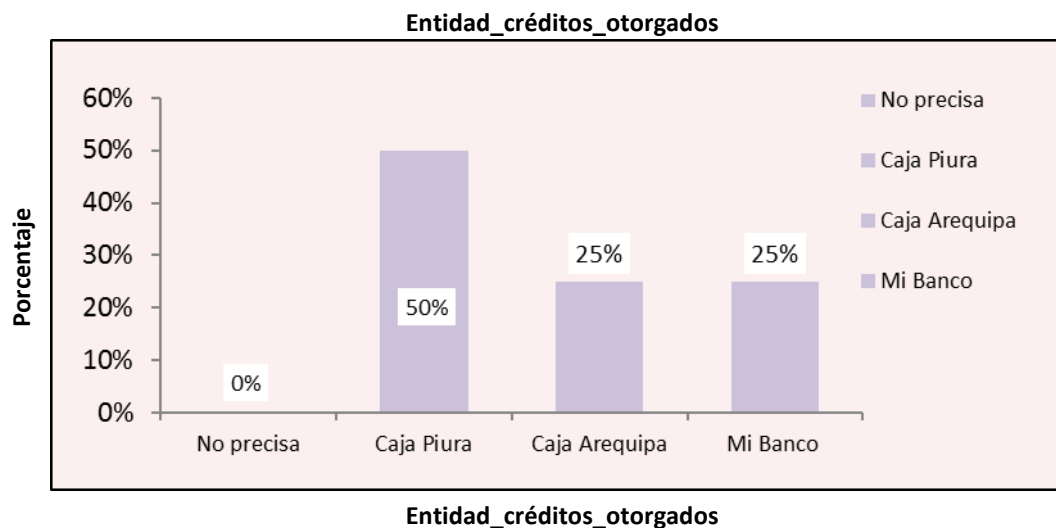
*En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicito el crédito?*

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Caja Piura	2	50%	50%	50%
Caja Arequipa	1	25%	25%	75%
Mi Banco	1	25%	25%	100%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</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 50% dijeron que solicitaron crédito en el año 2016 a Caja Piura, el 25% Caja Arequipa, mientras que el 25% a Mi Banco.

**TABLA N° 17**

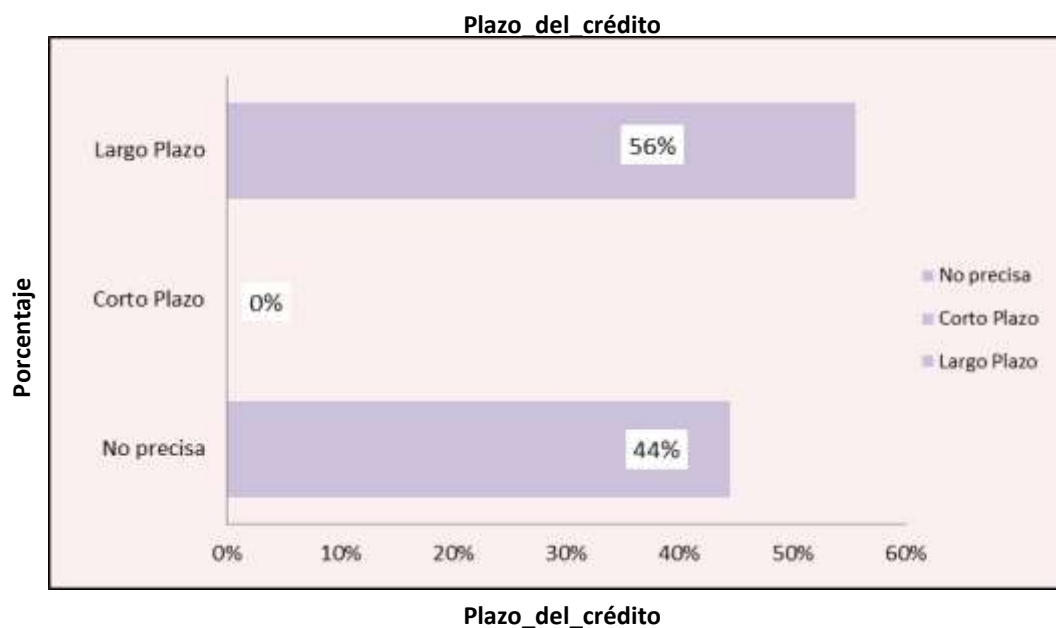
*En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?*

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	44%	44%	44%
Corto Plazo		0%	0%	44%
Largo Plazo	5	56%	56%	100%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</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 por parte de las entidades no financieras, el 56% fue a largo plazo (mayor a 12 meses), mientras que el 44% fue a largo plazo.

**TABLA N° 18**

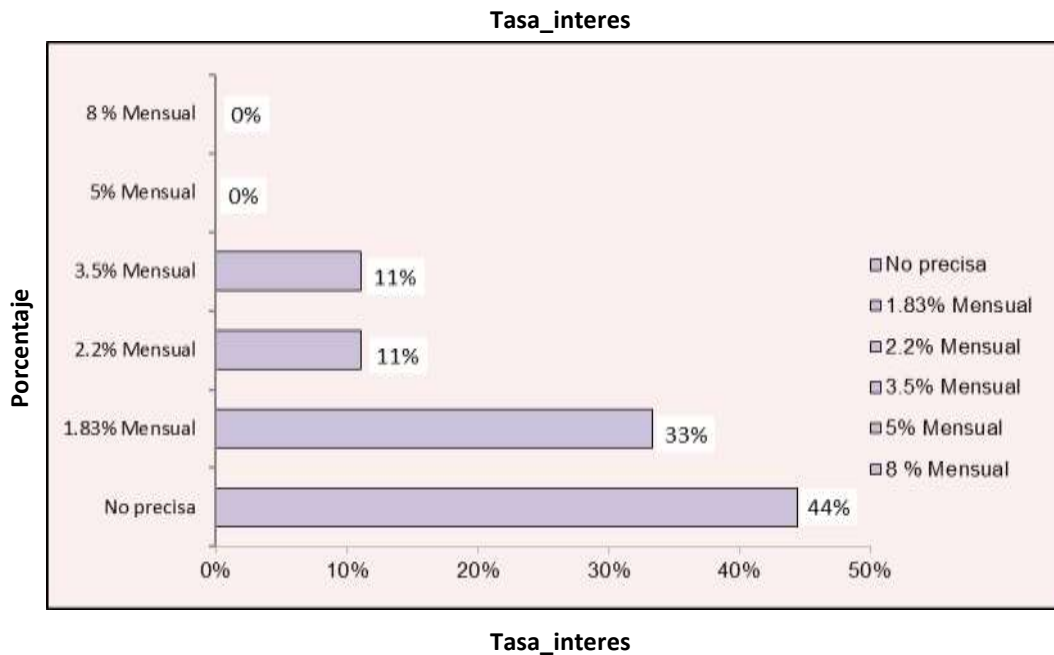
***En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?***

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	44%	44%	44%
1.83% Mensual	3	33%	33%	78%
2.2% Mensual	1	11%	11%	89%
3.5% Mensual	1	11%	11%	100%
5% Mensual		0%	0%	
8 % Mensual		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</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 44% de Mypes encuestadas no precisa el porcentaje de tasa de interés mensual que pagó, el 33% pagó 1.83% de interés mensual, el 11% pagó 2.2% de interés mensual, mientras que el 11% pagó 3.5% de interés mensual.

**TABLA N° 19**

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	9	100%	100%	100%
No		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

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

**GRÁFICO N° 19**

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



Fuente: Tabla 19

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, dijeron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados.

**TABLA N° 20**

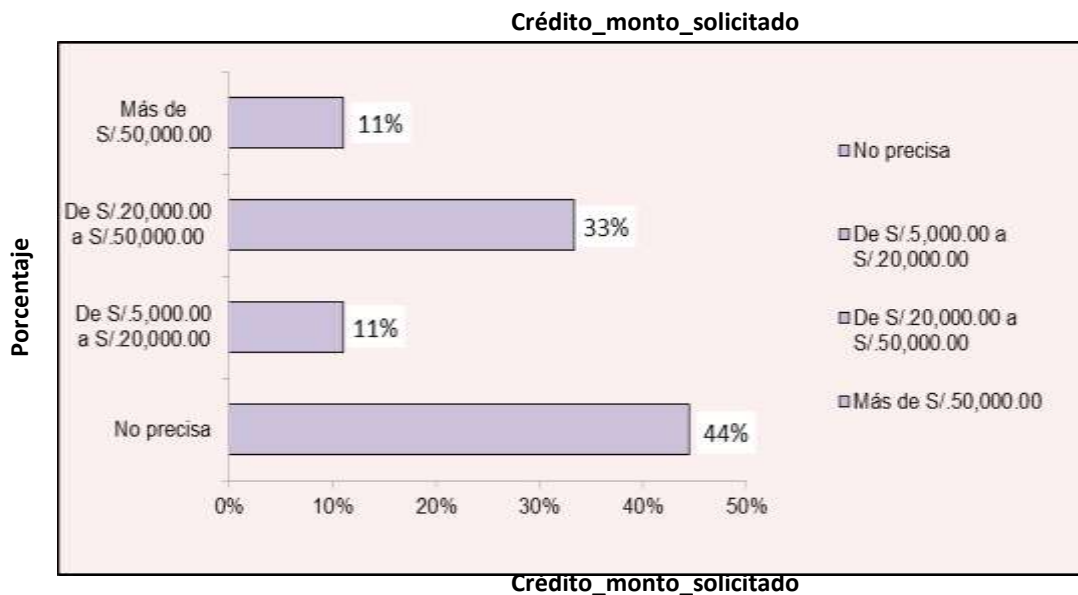
**En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	44%	44%	44%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	1	11%	11%	56%
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00	3	33%	33%	89%
Más de S/.50,000.00	1	11%	11%	100%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</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, el 44% manifestaron haber solicitado crédito entre S/.20,000.00 a S/.50,000.00, el 33% entre S/.20,000.00 a S/.50,000.00, el 11% entre S/.5,000.00 a S/.20,000.00, mientras que el 11% solicitó crédito más de S/.50,000.00



**TABLA N° 21**

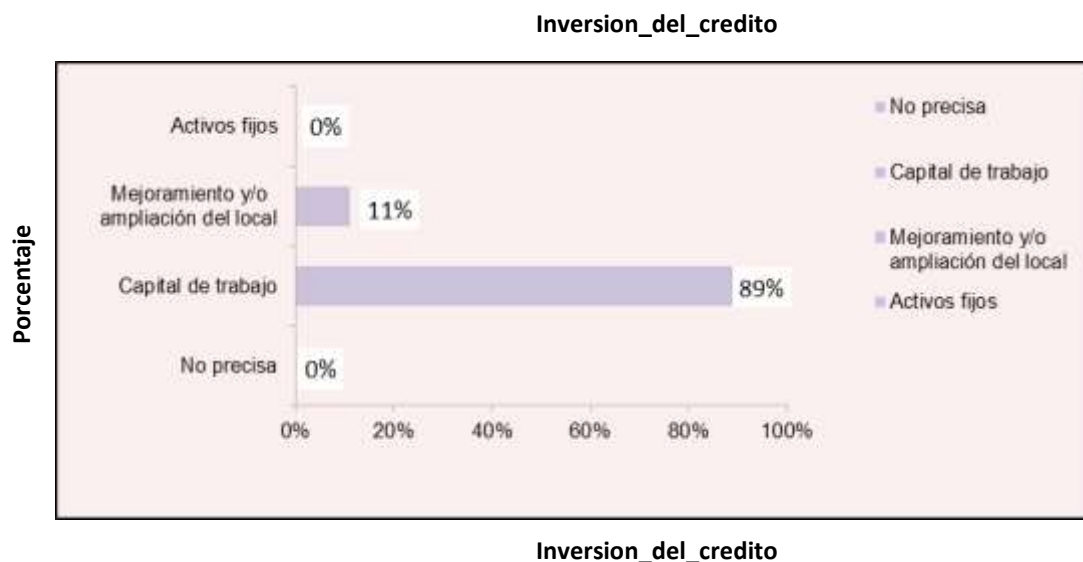
*¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?*

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Capital de trabajo	8	89%	89%	89%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	11%	11%	100%
Activos fijos		0%	0%	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

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

**GRÁFICO N° 21**

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



Fuente: Tabla 21

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 89% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades no financieras lo utilizaron como capital de trabajo, mientras que el 11% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

#### 4. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 22

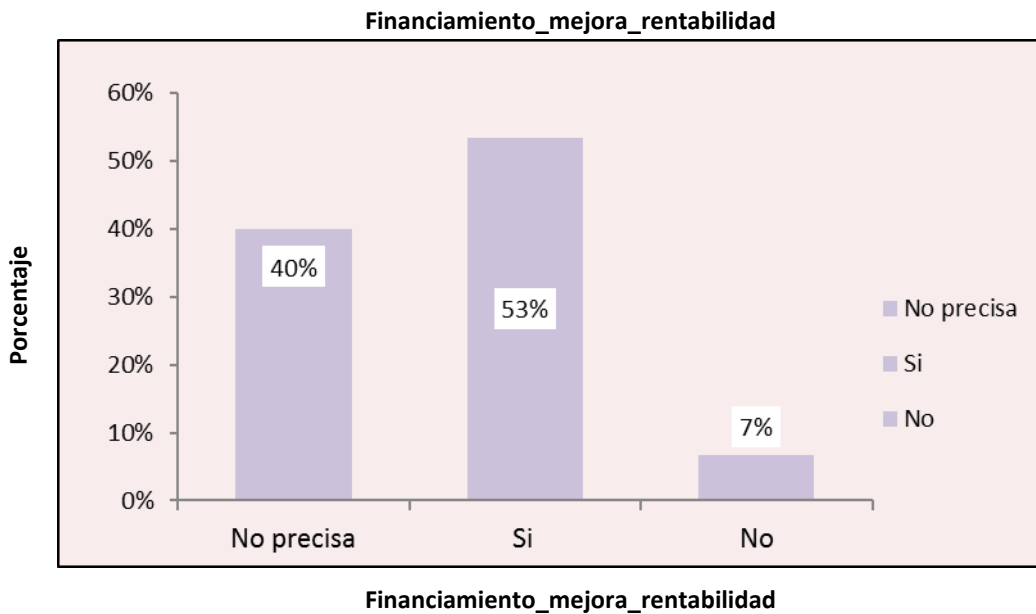
*¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	6	40%	40%	40%
Si	8	53%	53%	93%
No	1	7%	7%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

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

GRÁFICO N° 22

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



Fuente: Tabla 22

#### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 53% considera que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, el 40% no precisa, mientras que el 7% dijo que no.

**TABLA N° 23**

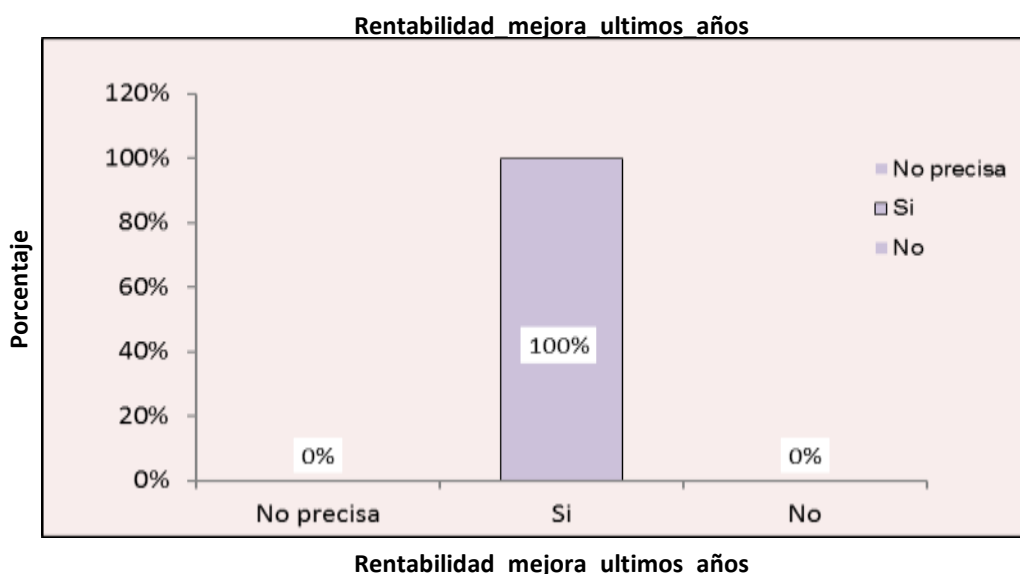
***¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?***

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa		0%	0%	0%
Si	15	100%	100%	100%
No		0%	0%	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</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 abarrotes, del distrito de Manantay.**

<b>Ítem</b>	<b>Razón Social</b>	<b>N° RUC</b>
01	CALAMPA MURAYARI ELIA	10000867603
02	COMERCIAL Y SERVICIOS MULTIPLES ESTELITA S.R.L.	20393165287
03	RAMIREZ AGUILAR ABNER	10000115172
04	GALAN SATALAY ROSARIO	10000475551
05	SINARAHUA DIAZ JOVITA	10406719206
06	VIDAURRE DEL AGUILA LORENA	10001236763
07	TUPIÑO JERONIMO YENSI RONAL	10453758261
08	CCACCA QUISPE MARGARITA	10020448861
09	HUAMANI PARIONA CRISELDA DOMINGA	10215349026
10	OTIVO MEZA FIDENCIA	10209728619
11	DIAZ MANIHUARI YELTEIN TATIANA	10730704807
12	ROJAS DAVILA HERNANDO	10105071804
13	MALLQUI AQUINO ALEXANDER	10444179169
14	ESPINOZA CORONADO ARNULFO	10426888241
15	MOZOMBITE MELENDEZ BELKY VANESSA	10461622131

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

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR TRADE RUBRO PURCHASE AND SALE OF ABARROTOS OF THE DISTRICT OF MANANTAY, 2016*

Violeta Pérez Carranza<sup>1</sup>

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Manantay, 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 67% son mujeres, tienen secundaria y son comerciantes. El 73% tienen entre uno a tres años como empresarios formales, con un trabajador permanente. Se formaron para obtener ganancia. Financian sus actividades con recursos de terceros. Recurriendo a las entidades bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. El 89% invirtió sus créditos en capital de trabajo. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos y generar rentabilidad.

Se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder entender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, rentabilidad y Mypes.

---

<sup>1</sup> Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote  
Asesor: Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

## ABSTRAC

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of groceries, of Manantay 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: Most of the representatives of the Mypes are adults and are between 26 years old, 67% are female, have secondary and the occupation that predominates is a merchant. 73% have between one to three years in the business sector, most are formal, have a permanent worker. They were formed to gain. The Mypes requested financial credit, finance their productive activities with resources from third parties. Resorting mostly to banks, as these allow them to meet and prioritize their plans in the short and medium term. These credits were long-term. Therefore, 89% invested their credits in working capital. The Mypes affirmed that their profitability improved in recent years thanks to financing, which allowed them to plan their activities in a competitive work environment, considering that all this will allow them to achieve their objectives and generate profitability.

It is recommended, so that Mypes can subsist and grow, the participation of the State and private financial organizations must be promoted in order to understand the financial requirements that enable Mypes to increase their productivity and the search for new markets.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

En Nuestro país y más aún nosotros los peruanos tenemos una característica más para sentirnos orgullosos, esto es, porque estamos catalogados como los más emprendedores de la región; y no es para menos, la creatividad y el ingenio peruano es indiscutible, sobre todo en tiempos difíciles sabemos sacar el máximo provecho a los pocos recursos con los que se cuenta para convertirlo en toda una idea o negocio de éxito, en ese contexto nacen las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes.

Primero, Bonet (2016), en “Los males de la madre Rusia”, precisa que uno de los problemas para la modernización económica son las empresas que parasitan sobre los recursos administrativos y financieros en complicidad con la Administración, según la cual para incrementar la demanda interna hay que invertir mucho en formación de especialistas cualificados sobre todo en las micro y pequeñas empresas. Necesitamos gente que fabrique pan, confeccione pijamas infantiles, produzca bienes de consumo cotidiano y necesitamos sueldos competitivos. La economía rusa debe diversificarse con una reforma en profundidad que estimule la demanda interna, reduzca drásticamente los impuestos para las pequeñas empresas y sobre todo las apoyen financieramente (e incluso su supresión total para las microempresas, siguiendo el modelo de Georgia), apoye a la exportación y la competitividad.

También, Torreblanca (2016), en “Microempresas mexicanas, miopes y torpes”, sostiene que las microempresas son 97.5% del total de unidades económicas en México (y en general en el mundo) y soportan más de 65% del empleo nacional. En conjunto las micro, pequeñas y medianas soportan casi 80% del empleo empresarial. Sólo por ser las más y detentar la mayoría del empleo nacional, resultan estratégicas en la economía mexicana.

Además, Perspectiva (2016), en “Una mirada a las microempresas de Ecuador”, manifiesta, se estima que en Ecuador existen 646,000 microempresarios. Esta cifra se refiere a personas individuales que son propietarios y operan por lo menos una microempresa como una fuente de ingreso primaria o secundaria. Por consiguiente, representa el número de personas y no el número de empresas.

Mas aún, la educación en los microempresarios es un tema primordial: tan solo el 46% de los microempresarios han tenido o terminado su educación primaria, el 42% ha tenido algún contacto con la educación secundaria (pero la mitad de ellos no ha terminado la secundaria) y solo cerca del 12% se ha relacionado con la educación superior. Las microempresas del Ecuador, generan poco empleo adicional al dueño. A nivel nacional en el 70% de estas empresas, trabaja solo el dueño. Y en un 18% de los casos tienen un empleado más. Si tenemos en cuenta que el PEA del Ecuador es de alrededor de 4,5 millones de personas, entonces las microempresas contribuyen

con el 23% del empleo nacional. Este porcentaje es cercano a la realidad observada en Perú y Colombia donde las microempresas representan el 30% del empleo.

En esa misma línea, el Banco Central de Reserva del Perú (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa y plazo, entre otras; es más el Perú ocupa el primer lugar en nivel actividad empresarial en fase inicial Siendo este un indicador del gran potencial de las Mypes en el país.

Abundando en la opinión, Sánchez (2014), en “Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación”, manifiesta las micro y pequeñas empresas crecen cada vez más en el Perú entre las clases menos favorecidas, pero crecen tanto que ya no saben qué hacer, porque la mayoría se desarrolló bajo un modelo familiar, en la que las decisiones solo dependían del fundador (el padre). Es más, los índices de informalidad llevan más de 50 años en el terreno contable, pero los incentivos para su formalización no han crecido, dado que no hay un orden en su crecimiento. “Hay más de 3 millones de pymes en el Perú y la mayoría no cuenta con fuentes de financiamiento adecuado y no está capacitada para tener una empresa.

Concluye Sánchez, las excesivas medidas tributarias merman su crecimiento, y por tal razón, “existen 3,500 mercados de abastos en el Perú, y en Lima 1250, los cuales ninguno de ellos tributa, a eso agregar que en cada barrio existen bodegas que en su mayoría son informales y sin apoyo. Ante este escenario, el sector financiero debería apostar más por la innovación, es decir, otorgar créditos ‘innovadores’ que resalten el emprendimiento, de tal manera que lleguen a todos los sectores y rincones del Perú. “No se puede aplicar un mismo crédito para una empresa de la costa y la sierra, ya que las dos tienen necesidades diferentes, y el desarrollo de sus negocios estará supeditado al clima de la region.



También, 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.

Concluye 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.

Igualmente, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: 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.

En la misma línea 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”, cuyos 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 se genera 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. El 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 60% afirma que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años. 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.

De modo semejante Lezama (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes – Barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015.”, cuyos resultados fueron: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 60% de las Mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. El 87% de los dueños de las Mypes encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente.

También Surco (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes al por menor, del distrito de Crucero, provincia de Carabaya, periodo 2013-2014”, cuyo resultados fueron: El 68% de los encuestados son adultos y el 32% son jóvenes, el 86% es femenino y el 29% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 79% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% afirman que tienen 1 trabajador permanente. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 25% financia su actividad económica con préstamos de terceros en donde el 18% lo invirtió en capital de trabajo y el 7% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

De hecho, Fatama (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016”, cuyos resultados fueron: El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados son adultos, el 58.82% son del sexo masculino y el 35.29% tiene instrucción secundaria completa. El 29.41% de los representantes legales de las MYPEs encuestados tiene 2 años, el 47.06% poseen 1 trabajador permanente y el 5.88% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 76.47% de las MYPEs encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 47% lo obtuvo de entidades bancarias y no bancarias respectivamente, el 58.82% fue a largo plazo y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 100% de las MYPEs encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

Más aún Sandoval (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”, cuyos resultados fueron: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al

financiamiento: El 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. El 82% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 9% si recibió capacitación y el 55% recibió un sólo curso de capacitación. El 91% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 64% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.

La presente investigación se justifica, según a lo que manifiesta Campaña (s.f.), en “Qué sucede con las microempresas en el Perú”, sostiene que las Mypes en el Perú son la principal fuente de empleo: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos. A pesar de congregarse al 70% de la población económicamente activa-PEA, las micro y pequeñas empresas, solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos en comparación a las grandes empresas que operan en todo el País.

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

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 es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Manantay, 2016?**

## 1.3. OBJETIVO

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

## 1.4. MARCO TEÓRICO

### *Teoría del financiamiento*

Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, precisa, 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. 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”.

### **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.

Continúa 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.

Banco Central de Reserva del Perú (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta que el financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes.

### ***Teoría de la rentabilidad***

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

#### **a) Análisis de la rentabilidad.**

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. 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.

#### **b) Rentabilidad financiera**

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

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

## **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 abarrotes del distrito de Manantay, 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 Lezama, Fatama y Sandoval, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, 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 67% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, datos similares a lo encontrado por Surco, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son



del sexo femenino con 86%, también estos datos son contrarios a lo encontrado por Fatama y Sandoval donde el 59 y 82% son del género masculino; esto quiere decir que en los últimos años las mujeres están tomando parte en la dirección de las empresas y/o gobiernos. Las mujeres poco a poco van demostrando y liderazgo.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 54% tienen grado instrucción secundaria, el 32% tienen grado de instrucción superior no universitaria completo, es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del rubro compra y venta de abarrotes ejercen la profesión sin tener el título profesional, y en consecuencia ocultan dicha condición académica; también estos resultados son contrarios a lo encontrado por Lezama donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior universitaria completa, por otro lado estos datos son similares a lo encontrado por Sandoval, donde el 55% 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, por lo tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis, sobre todo para la competitividad de una economía. Estado civil de los representantes de las Mypes: El 67% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, en tanto el restante 20% son convivientes, es decir predominan las solteras en los representantes de las Mypes, esto se explica en gran medida por el sector y rubro de compra y venta de abarrotes. Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 67%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de abarrotes es ser comerciantes, ya que es la persona encargada planificar, gerenciar y establecer las tareas y actividades realizadas en la empresa tanto en la compra y la venta de sus mercaderías.

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

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 73% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro abarrotes, entre uno a tres años, Estos resultados estarían indicando que, las Mypes en estudio son relativamente jóvenes, no tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Lezama, Surco y Fatama donde en su mayoría están en el rubro empresarial tres años. Formalidad de las

Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son informales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizadas, cuentan con su registro único de contribuyente y sobre todo cumplen las exigencias de la Ley y siendo empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento, por otro lado, estos datos son similares a lo encontrado por Lezama donde en su mayoría son micro empresarios formales. Al respecto Reese, afirma que la formalidad de una empresa es importante para la obtención de crédito bancario.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 80% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador permanente, y el 100% no tienen 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. Datos similares a lo encontrado por Lezama, Surco y Fatama donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes. Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó para genera ganancia, estos datos nos estarían indicando que muchos de estos micro empresarios al no conseguir un trabajo han optado por crear un negocio lo cual les genera ganancias para poder subsistir.

### **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 abarrotes del distrito de Manantay, el 53% 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 de los bancos, el cual tienen un costo que afecta su rentabilidad empresarial. Datos contrarios a lo encontrado por Caballero quien encontró que es importante el financiamiento de terceros, ya que permite poder atender la demanda de sus mercaderías y son las entidades no bancarias quienes les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito,

debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención. Por otro lado, según el teórico Puente, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, precisa cuanta más deuda financiera tiene la empresa, tiende a reducir el capital propio de la empresa.

Qué tasa de interés pagó: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay pagaron entre 1.83% de interés mensual a las entidades bancarias, es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias. 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, los cuales reducen el monto imponible. Tiempo del crédito solicitado: El 56% de las Mypes encuestadas del rubro abarrotes del distrito de Manantay, 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 Lezama, donde los créditos recibidos fueron a corto plazo debido al reducido interés que te generan.

En qué fue invertido el crédito solicitado: El 89% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo (ver tabla N° 21). Estos resultados son similares a lo encontrado por Caballero y Fatama cuyos créditos obtenidos fueron invertidos como capital de trabajo, por otro lado, estos datos son contrarios a lo encontrado por Sandoval, donde las Mypes estudiadas invirtieron sus créditos en mejoramiento de los ambientes de su negocio.

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

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 53% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Manantay, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son similares a los encontrado por Caballero, Fatama y Sandoval donde las Mypes

estudiadas precisa que el financiamiento les ayudó a mejorar su rentabilidad. Por otro lado, según el teórico Puente, cita a la teoría M&M en su segunda preposición, 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 abarrotes del distrito de Manantay, considera que su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores (ver tabla N° 23). Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Caballero, Lezama y Fatama donde las Mypes estudiadas el 60%, 87% y 100% manifestó que su rentabilidad empresarial mejoró en los últimos años.

Finalmente, el Banco Central de Reserva del Perú, precisa que el financiamiento acompañado de altas tasas de interés, ocasiona duras condiciones crediticias para las organizaciones, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes, no permitiéndoles ser estables, rentables y competitivas en el tiempo. Más aún, Bertein, sostiene en el cálculo del ROE (Beneficio neto antes de impuesto sobre fondos propios), se correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad y rentabilidad, por lo tanto, la rentabilidad puede verse como una medida de cómo la compañía invierte fondos para generar ingresos.

#### **IV. CONCLUSIONES**

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son de sexo femenino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 67% es comerciante.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 73% tienen entre uno a tres años en el rubro empresarial compra y venta de abarrotes, la mayoría son formales, asimismo tienen un trabajador permanente. La mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

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 capital de trabajo.

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos y generar rentabilidad.

Se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder entender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

## **V. RECOMENDACIONES**

- se recomienda a los empresarios.- seguir estudios superiores para adquirir conocimientos y visión de mercado en el rubro de compra de abarrotes, capacitarse financieramente y tributariamente
- Respecto a las características de la Mypes que busquen estrategias de gestión empresarial en el rubro compra y venta de abarrotes para el logro de sus objetivos, generando puestos de trabajo
- Respecto a la financiamiento.- que las Mypes se capaciten para dar mejor uso al dinero financiado y tratar de pagar en menor tiempo,
- Respecto a la rentabilidad.- 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.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Banco Central de Reserva del Perú (2009), Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
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. Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
4. Bonet P. (2016), Los males de la madre Rusia. Recuperado de [https://elpais.com/economia/2016/07/14/actualidad/1468490951\\_261642.html](https://elpais.com/economia/2016/07/14/actualidad/1468490951_261642.html)
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. Campaña A. (s.f.), Qué sucede con las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>
7. Fatama J. E. (2016), Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. (p. 7). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
8. Lezama C. E. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes – Barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015.

- (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
9. Perspectiva (2016), Una mirada a las microempresas de Ecuador. Recuperado de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/147-noviembre-2006/764-una-mirada-a-las-microempresas-del-ecuador>
  10. Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
  11. 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)
  12. Sánchez M. (2014), Las pequeñas y medianas empresas crecen, pero no su productividad ni capacitación. Recuperado de <https://gestion.pe/empleo-management/pequenas-y-medianas-empresas-crecen-no-su-productividad-ni-capacitacion-2100637>
  13. Sandoval E. J. (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (p. 7). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
  14. Surco I. A. (2015), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes al por menor, del distrito de Crucero, provincia de Carabaya, periodo 2013-2014. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
  15. Torreblanca E. (2016), Microempresas mexicanas, miopes y torpes. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/mico-empresas-mexicanas-miopes-y-torpes.html>

## Anexo 04

### Declaración Jurada del Artículo Científico

#### ***DECLARACIÓN JURADA***

Yo, Violeta Pérez Carranza, identificado con DNI N° 47560348, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Ángeles 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 Abarrotes del Distrito de Manantay, 2016.”

Declaro bajo juramento:

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

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

Pucallpa, 17 de Diciembre 2017.

.....  
Violeta Pérez Carranza

DNI N° 47560348