

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DE
CHIMBOTE, 2012 - 2013.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

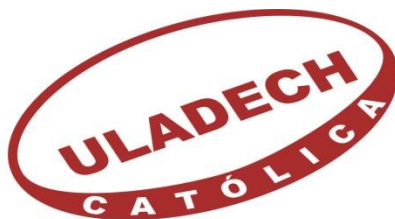
AUTORA:

LILIANA MARTA HUAYANEY CHAUCA

ASESOR:

MG. ECON.FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE – PERÚ
2015**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DE
CHIMBOTE, 2012 - 2013.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA:

LILIANA MARTA HUAYANEY CHAUCA

ASESOR:

MG. ECON.FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE – PERÚ
2015**

JURADO EVALUADOR

Mg. Adm. Santos Felipe Llenque Tume

Presidente

Lic. Adm. Carlos Rebaza Alfaro

Secretario

Dr. Fernando Rubio Cabrera.

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios nuestro señor todo poderoso por acompañarme y darme las fuerzas cada día para salir adelante pese a todas las dificultades que he tenido durante mis estudios.

Del mismo modo agradecer de una manera muy especial al Mg. Econ. Fernando Vásquez Pacheco por asesórame constantemente brindándome su apoyo y confianza para cumplir mi meta; a los profesores durante todo el tiempo de nuestra formación en la ULADECH supieron impartirnos valores así como conocimiento y hacernos futuros Administradores de la sociedad.

DEDICATORIA

En especial a Dios por estar siempre presente en todo momento de mi vida y saber guiar mis pasos.

A mis amados padres por su apoyo constante que me brindaron para lograr mis objetivos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 8 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las MYPE:** el 100% de los empresarios son adultos, el 60% es masculino y el 100% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las MYPE:** el 73 % de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. **Respecto a la Rentabilidad:** el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años. Finalmente, se concluye que poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of the financing and profitability of micro and small enterprises (MSEs) in commerce - category buy / sell footwear Chimbote, 2012 - 2013. The research was descriptive, to take out was chosen so directed a sample 8 MSBs of a population of 25, who were applied a questionnaire of 20 questions, using the survey technique, with the following results: For entrepreneurs of MSEs: the 100% of employers are adults, 60% are male and 100% have completed secondary school. Regarding the characteristics of MSEs: 73% of MSEs surveyed they say they have more than 03 years in business and 66% have temporary workers. On financing: 53% of surveyed MSEs financed his business with third-party loans and 47% obtained a financial loan that was appropriate for their business. Regarding Performance: 75% of respondents said that the MSE business profitability improved in the past two years. Finally, it is concluded that just over MSEs surveyed (53%) financed their productive activities by borrowing from third parties and the rest (47%) did so with self-financing.

Keywords: Funding, Profitability, MSE

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	
CONTRA-CARÁTULA	
JURADO EVALUADOR.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE CUADROS.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DEL LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.1.1 Internacionales.....	5
2.1.2 Nacionales.....	5
2.1.3 Regionales.....	10
2.1.4 Locales.....	10
2.2 Bases teóricas.....	10
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	10
2.2.2 Teorías de la rentabilidad.....	17
2.3 Marco conceptual.....	20
2.3.1 Definición de Micro y Pequeñas Empresas (MYPE).....	20
2.3.2 Definiciones de financiamiento.....	22
2.3.3 Definiciones de rentabilidad.....	23

III. METODOLOGÍA	24
3.1 Diseño de la investigación.....	24
3.2 Población y muestra.....	24
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	25
3.4 Técnicas e instrumentos.....	28
3.5 Plan de análisis.....	28
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	29
4.1 Resultados.....	29
4.1.1 Respecto a los empresarios.....	29
4.1.2 Respecto a las características de las MYPE.....	30
4.1.3 Respecto al financiamiento.....	31
4.1.4 Respecto a la rentabilidad.....	33
4.2 Análisis de resultados.....	34
4.2.1 Respecto a los empresarios.....	34
4.2.2 Respecto a las características de las MYPE.....	34
4.2.3 Respecto al financiamiento.....	35
4.2.4 Respecto a la rentabilidad.....	36
V. CONCLUSIONES	37
5.1 Respecto a los empresarios.....	37
5.2 Respecto a las características de las MYPE.....	37
5.3 Respecto al financiamiento.....	37
5.4 Respecto a la rentabilidad.....	38
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	39
6.1 Referencias bibliográficas.....	39
6.2 Anexos.....	42
6.2.1 Cuestionario aplicado a las MYPE.....	42
6.2.2 Tablas y gráficos de la aplicación del cuestionario.....	46

ÍNDICE DE CUADROS

Respecto a los empresarios, cuadro N°01.....	46
Respecto a la MYPE, cuadro N°02.....	48
Respecto al financiamiento, cuadro N°03.....	51
Respecto a la rentabilidad, cuadro N°04.....	54

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de micro y pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares **(Gilberto, 2009)**.

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferencial que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros **(Bazan, 2014)**.

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y de todas las esferas del trabajo de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, el financiamiento, la rentabilidad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayoral 7% esta tasa permitirá que en un período de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de alfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en cada país **(Meléndez, 2008)**.

Esta concepción de relevancia económica de las MYPE en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina **(Gilberto, 2009)**.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos). Sin embargo en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE (**Bernilla,2006**).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar apagarlos créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito (**Lourffat, 2008**).

En el Perú las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4%sonmicro y 3.9% son pequeñas), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, La gran mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPE, además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad (**Choy, 2010**).

En el ámbito de Lima metropolitana existen más de 800,000 unidades, dentro de las cuales el subsector manufacturero representa el 10.5% para la microempresa y el 27% para la pequeña empresa. En la economía globaliza los grandes avances tecnológicos, eficiencia, rentabilidad se hace manifiesto mediante la capacitación que es el motor de un aprendizaje, mediante el financiamiento en las MYPE más capacitados (**Zambrano, 2006**).

En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas(Zorrilla, 2007).

Chimbote es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la provincia del Santa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas del rubro van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En la ciudad de Chimbote donde hemos llevado a cabo el trabajo de investigación, existen varios establecimientos de negocios conocidos como MYPE del sector comercio rubro comprar/venta de calzado, estas MYPE se encuentran ubicadas en la Av. Manuel Ruiz y Gálvez, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Es por ello que desconocemos las principales características del financiamiento la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, si tienen acceso no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si la rentabilidad ha mejorado empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, 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/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013?**

Para dar respuesta al problema, 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/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013.

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

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Chimbote en el rubro de compra/venta de calzado, 2012 - 2013.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013.
4. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013.

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante ya que nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2013; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. y otros ámbitos geográficos conexos y asimismo se justifica porque sirve para poder optar el título profesional de Administración.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se define por antecedente internacional todo trabajo de investigación realizado sobre nuestro objeto de estudio por cualquier investigador en alguna ciudad, país del mundo menos Perú.

Zapata (2004), en un estudio realizado de investigación denominado “El financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de la ciudad de Barcelona 2004” – España, donde su objetivo general fue determinar el financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de la ciudad de Barcelona, llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el financiamiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios.

2.1.2 Nacionales

En este ítem se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables de nuestro estudio en cualquier Región del Perú, menos en la Región Lima-Provincias.

Bazán (2006), en su trabajo de investigación titulada demanda de crédito en la MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado –Lima durante el año 2003 donde el objetivo fue determinar la demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, llegando a la conclusión que el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watsones de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidad es cercana a cero.

La mayor parte de las MYPE tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPE no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Reyna (2006, 2007), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años.

b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Vasquez (2006, 2007) en un estudio en el sector turismo-rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas fue de 42 años y el 54% fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de las MYPE del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hotel es con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay

una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido de decreciente. h) Las MYPE del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las MYPE encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. k) También, el 60% de las MYPE encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las MYPE analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las MYPE estudiadas, súper son al ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPE estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que

las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hotel es con 89.5%.s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Por otro lado **Trujillo (2008 - 2009)**, en su estudio en el sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4).b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) Los 20% de los representantes

legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las MYPE encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

2.1.3 Regionales

En este ítem se entiende por antecedentes regionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables de nuestro estudio en cualquier ciudad de la Región Lima- Provincias, menos en la provincia del Santa.

(Vargas, 2005), en un estudio realizado de investigación evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

2.1.4 Locales

Revisando la literatura en bibliotecas y en internet, no se ha podido encontrar trabajos de investigación parecidos al trabajo que estamos realizando, en otras palabras, no se han encontrado antecedentes a nivel local.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera

explicación está dada por la teoría tradicional al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la reducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia proponer los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de interés es susceptible de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libreo excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal

cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizando varios agentes. J. Nash definió el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la elección de los otros agentes (**Sarmiento, 2004**)

Por otro lado **Alarcón (2014)**, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

Según Portal **Empresarial (s.f)**, la tarea del área financiera es conseguir el dinero en la forma y el momento preciso para que los demás recursos (materiales, personas, información y servicios) estén disponibles cuando se les necesita. Para ello, la empresa puede financiarse de dos grandes maneras: Financiación propia, son aquellos recursos financieros, monetarios o no, aportados por los socios, por terceras personas sin exigencia de devolución (subvenciones) y generados por la propia empresa y que no han sido repartidos (reservas, amortizaciones y provisiones, es decir, autofinanciación o financiación interna).

Utilizar recursos propios proporciona una mayor independencia, puesto que no debemos dar explicaciones a nadie sobre nuestra gestión. También implica que nuestra tesorería ira más desahogada, puesto que no debe soportar unos pagos correspondientes a la devolución de los recursos de terceras personas. Financiación ajena, son aquellos fondos que han sido puestos a disposición de la empresa de forma temporal. Deben ser devueltos en fechas predeterminadas y suele conllevar el pago de una cantidad adicional (interés) en concepto de remuneración. Conseguir recursos ajenos obliga a la devolución de los mismos, lo que implica que la empresa debe generar recursos suficientes para el pago. Sin embargo, cuando los recursos propios no son suficientes para iniciar o mantener el funcionamiento de la empresa es necesario recurrir a ellos. La obtención de recursos ajenos dota de mayor flexibilidad a la empresa.

Tipos de financiamiento:

Financiamiento de corto plazo.

Según **Hilario (2011)**, el financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como: efectivo, cuentas por cobrar e inventario.

Instrumentos financieros de corto plazo.

Productos crediticios directos de corto plazo.

Según **Bustamante (2011)**, Tarjetas de Crédito. Esta metodología de préstamo está regulada por la Resolución SBS N° 264-2008 y es una de las más difundidas tanto para personas naturales como jurídicas. Su operativa permite a los usuarios gastar un monto de dinero en efectivo limitado por la línea de crédito que otorga la entidad financiera, la cual estará en función a la capacidad de pago del cliente.

El efectivo está disponible por un periodo de treinta días, luego de los cuales se procede al pago del dinero utilizado y los intereses, bajo tres modalidades: Full, aquí se pacta la cancelación del total de la línea, que haya sido utilizada en la fecha acordada de liquidación.

Mínima, en este caso se requiere el desembolso periódico de un porcentaje del fondo utilizado, el cual generalmente representa el 8.3% del principal.

Crédito, esta tipología implica el pago mensual, a lo largo de un año, de cuotas establecidas en un cronograma.

Sobregiro. Este tipo de financiamiento solo puede ser provisto por bancos los cuales tienen autorización de ofrecer cuentas corrientes a sus usuarios.

Esta operación permite a los últimos disponer los importes de dinero que excedan los saldos registrados en sus respectivas cuentas, para solucionar problemas transitorios de liquidez o capital de trabajo. La entidad bancaria evalúa a cada solicitante por cada sobregiro que éste pida antes de autorizar el desembolso, dando un plazo mínimo de un mes para la devolución del principal. Una de las ventajas de estas herramientas es que no requiere de garantías en su evaluación, sin embargo su desventaja radica en el hecho de ser producto crediticio más caro del mercado.

Pagarés. Este formato de endeudamiento, al igual que los anteriores, permite a la entidad bancaria desembolsar una cantidad de efectivo, bajo el compromiso de ser devuelta a un plazo acordado junto a las compensaciones. Este documento puede clasificarse de tres maneras de forma en cómo se cobra el interés:

Tasa Vencida. Esta primera modalidad se caracteriza por presentar un único cobro de interés que es cancelado al día de devolución del capital.

Tasa descontada: contrario al modelo anterior, el cobro de los intereses se realiza al momento de desembolsar el principal, es decir se realiza el cobro de este por adelantado.

Cuotas Programadas. Bajo esta modalidad los clientes pueden realizar la cancelación de su deuda con amortizaciones periódicas, los cuales serán acordados en el Cronograma de Pagos.

Descuento de Letras. Aquí los empresarios tienen la facilidad de vender al crédito emitiendo una letra, la cual es aceptada por su cliente como compromiso de pago, para luego solicitar un importe de efectivo, a su entidad bancaria, equivalente al valor de dicho título antes de su vencimiento. La financiera, al aceptar dicho documento como válido otorga la liquidez pérdida a cambio de recibir el pago del principal más las comisiones al vencimiento de este documento. En el mercado local estas operaciones son pactadas con un plazo mínimo de 180 días.

Factoring. Con un esquema de trabajo bastante similar al del descuento de letras, éste permite a los proveedores vender los títulos valores que empleen con su respectivos clientes, a sus bancos para acceder a la liquidez antes de la fecha de cancelación pactada en dicho documento. El desembolso de este capital se realiza descontando los intereses y comisiones cobrados por el servicio. A diferencia de la metodología anterior, aquí el banco asume, tanto la responsabilidad de cobrar los títulos como el riesgo de no poder recuperar el principal.

Entre las ventajas de este procedimiento se encuentra por un lado, el adelantar al solicitante el efectivo que necesita para seguir operando, sin esperar los plazos de cancelación pactada con sus clientes; por otro lado elimina el riesgo de incumplimiento o retraso de los pagos de las obligaciones, pues éste es transferido a la entidad financiera. Finalmente el factoring permite a los empresarios proyectar con mayor exactitud sus proyectos financieros.

Sin embargo las principales desventajas de esta operativa consiste: primero, en cobrarse una tasa porcentual más alta que la de descuento de letras, debido a las comisiones por el trabajo de cobrar los documentos; y segundo, los negociantes que deseen acceder a éste sistema deben someterse a los criterios particulares de evaluación de cada institución, quienes solo aprobarán a aquellos clientes que consideren de alta calidad.

Productos crediticios indirectos de corto plazo.

Carta Fianza. El marco legal de la carta fianza está contenida en las regularizaciones establecidas en las leyes N° 27287 y N° 26702 y en la circular N° 2101-2001 de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Éste es un documento que emite el banco para garantizar al solicitante frente a las obligaciones contraídas con terceros, éste se compromete, a liquidar la deuda del solicitante, si llegase a incumplir con el pago de sus préstamos en un momento en el que no exceda las 48 horas desde el momento en el que se solicita el cumplimiento de dicha carta. Por lo general las MYPE utilizan este documento para garantizar las líneas de crédito que adquieren con sus proveedores, asegurando así la continuidad de los suministros e insumos.

Aval bancario. El aval bancario, representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

Financiamiento a largo plazo

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, pagadero en cuotas periódicas. El efecto en el balance General es el desdoblamiento de esta deuda en dos partes: (cuotas que vencen dentro de un año), y no corriente (cuotas que vencen luego de un año).

Instrumentos financieros a Largo Plazo.

Préstamos a largo plazo, Son obligaciones cuyos vencimientos son superiores a 5 años y que son utilizados por las empresas para adquirir maquinaria y equipo o realizar proyectos de inversión. Se amortizan mediante pagos trimestrales, semestrales o anuales, según un plan de pago en cuotas.

Emisión de bonos, El bono es un título por el cual la empresa conviene en pagar cierto número de acreedores una cantidad anual de intereses para luego cancelar o redimir el importe originado por el préstamo al término del periodo pactado.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de institución es estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez & Campillo, 2011**)

2.2.2 Teorías de la rentabilidad

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo

mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes esas las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad:

Según, **Sánchez (2002)**, existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el

Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medirla eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona returnonequity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de micro y pequeñas empresas (MYPE)

Ministerio del Trabajo (2013), Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según el Ministerio de Trabajo (2014), Es la unidad económica que se encuentra constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades) cuyo objetivo es desarrollar actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios.

Referencia: artículo 4° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos; y, otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Referencia: Artículo 1° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.

Características.

- ❖ Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- ❖ Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local
- ❖ Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- ❖ Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- ❖ Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- ❖ Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.
- ❖ Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- ❖ Respecto del número total de trabajadores:
 - ✚ La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.
 - ✚ La pequeña empresa, de 1 a 50 trabajadores.
- ❖ Por sus niveles de ventas anuales:
 - ✚ La microempresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
 - ✚ La pequeña empresa: Desde 150 UIT hasta 850 UIT.

Registro nacional de la micro y pequeña empresa (REMIPE).

Finalidad del REMYPE.

(**Bustamante, 2012**): Acreditar que la unidad económica califica como micro o pequeña empresa. Autorizar el acogimiento de la micro y pequeña empresa a los beneficios que le correspondan conforme a la Ley y a su reglamento. Registrar y publicitar la condición de tales a las micro y pequeñas empresas.

Características.

El registro de la REMYPE no otorga a la MYPE un número distinto al RUC, siendo este el único aplicable.

La acreditación de una empresa como MYPE, se hace en base a la información del monto de ventas anuales y el número total de trabajadores declarados ante la SUNAT. Dicha información es brindada por la SUNAT, sin vulnerar la reserva tributaria a la REMYPE en frecuencia no mayor a 7 días calendario.

Requisitos para el registro en el REMYPE.

Solicitud del registro según formato del REMYPE.

Número del RUC.

Martínez (1995). Son talleres unipersonales y familiares con bajos niveles de organización y capacidad económica en donde existe un bajo nivel tecnológico, escaso financiamiento, la inexistencia de una política industrial diseñada, escasa participación en el mercado de exportación, bajo nivel de calificación de la mano de obra y que manejan volúmenes de ventas monetarias bajos.

Carpintero (1998). Las microempresas son negocios de pequeña escala en los cuales se destacan los siguientes aspectos y que los distinguen del resto de la economía: i) menos de 10 empleados; ii) no existe en muchos casos separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa; iii) cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con la familia; iv) alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio; v) activos menores de 30,000.00 dólares; vi) escaso conocimientos de gestión; vii) limitado acceso al sector financiero formal.

2.3.2 Definiciones del financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser de vuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (**Financiamiento pre inversión, 2011**).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos

comprometemos a pagar en un plazo determinado, aun precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Perez & Campillo, Financiamiento, 2011)**.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años meses posterior es a un costo de capital fijo (Respuestas).

2.3.2 Definiciones de rentabilidad

Boríssov, Zhamin y Makárova. La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

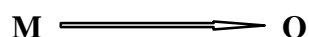
(Cuesta, 2006) La rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa; es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que comprara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtendrás ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa **(politica, 2014)**.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M =Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O =Observación de las variables: financiamiento rentabilidad.

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Porque el propósito de la investigación fue describir las características de las variables de estudio.

3.2 Población y muestra.

Población

La población estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Muestra

Del total de la población de 25 MYPE, se escogió de manera dirigida una de 8 MYPE para recoger la información pertinente al estudio.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de Las MYPE	Nominal: Especificar
		ANTIGÜEDAD DE LAS MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16–20 Másde20
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificare monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificare monto
		Entidad a la que solicitó el crédito.	Nomina: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito.	Nomina: Bancara No bancaria
		Tasa de interés Cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si

		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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. 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: **Vásquez (2008)**.

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado en función de los objetivos específicos de la investigación y a la operación aligación de las variables.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del Análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte

El programa Excel.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRON°01

ITEMS	TABLA N°01	RESULTADOS
Edad	01	El 73% (5) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestados son jóvenes, el 13% (2) Son adultos y el 14% (1) no precisa.
Sexo	02	El 62% (5) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestados son del sexo masculino y el 38% (3) son del sexo femenino.
Grado de Instrucción	03	El 25% (2) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados tiene instrucción superior universitario incompleto, el 13% (1) tiene superior no universitaria completa, el 20% (2) secundaria completa, el 25% (2) tiene superior no universitario incompleta el 13% (1) tiene secundaria incompleta, el resto no es relevante.
Estado civil	04	El 38% (3) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados es casado, el 50% (4) es conviviente, el resto no es relevante.
Profesión u ocupación	05	El 50% (4) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son empresarios, el resto son de diferentes profesiones, tales como: contador, Tec. Administrativo, entre otros.

Fuente: tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

4.1.2 Respecto a la MYPE (objetivo específico 2)

CUADRON°02

ITEMS	TABLA N°02	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 50%(4) de las MYPE encuestadas se dedica al negocio por más de 03 años y el 21% (3) se dedica al negocio entre 1 a 3 años, el resto es irrelevante.
Formalidad de las MYPE	07	El 75% (6) de la MYPE encuestadas son formales y el 25 % (2) es informal.
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 13% (1) de las MYPE encuestadas tiene 03 trabajadores permanentes, el 13%(2) tiene la 2 trabajadores, el50% (4) tiene más de 03 trabajadores y el 12% (1) tiene 01 traba permanente.
Nro. De trabajadores eventuales.	09	El 12%(0) de las MYPE encuestadas no tienen ningún trabajador eventual, el 37%(3) tienen 02 trabajadores, el37% (3) tiene 01trabajador, el 13% (1) tiene 03 trabajadores y el 13% (1) tiene más de 03 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPE.	10	El 100%(8) se formó para obtener ganancias.

Fuente: tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRON°03

ITEMS	TABLA N°03	RESULTADOS
Fuente de financiamiento	11	El 75% (6) de las MYPE encuestadas solicitaron un financiamiento formal, y el 25% (2) no lo hicieron formalmente.
Nombre de la institución financiera que otorgó el crédito	12	El 50% (4) de las MYPE han solicitado crédito financiero al BCP, y el 12% (1) visitaron caja Trujillo, el 13% (2) en el banco financiero, y por ultimo 13% (1) recurrieron al Scotiabank.
Monto del crédito solicitado	13	El 38% (3) de las MYPE encuestadas solicitaron su préstamo de 3000 a más, el 25% (2) solo solicitaron de 1000 a 1500, el 25% (2) solo solicitaron de 1500 a 2000 el otro 12% (1) de S./2000 a 3000, esto implica que debido a la características de las mercaderías se hace necesario contar con un crédito lo suficiente para poder satisfacer su necesidad de compra.
Tasa de Interés que pagó	14	El 75% (6) de las MYPE encuestadas indica que la tasa de interés que pago fue bajo, mientras que un 25% (2) paga una alta tasa de interés respectivamente.

Tipo definanciamiento.	15	El 37% (3) de las MYPE encuestadas indicó que obtuvo un financiamiento por terceros, el 12% (1) obtuvo financiamiento propio el otro 38% (3) a largo plazo y por ultima un 13% (1) opto por financiamiento a corto plazo; lo que estaría implicando que las MYPE buscan la entidad que mejor se acomode a sus intereses financieros, si como quienes les puedan brindar mayores facilidades por el pago.
En qué invirtió el crédito solicitado.	16	El 62% (6) de las MYPE encuestadas dijo que invirtieron en capital de trabajo, el 38% (2) el crédito recibido en ampliación de local el resto no es relevante.

Fuente: tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16 (ver Anexo 02).

*A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 20 se consideró un total de 6 MYPE, el 75% estudiadas que obtuvieron crédito (financiamiento) de terceros.

4.1.4 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 4)

CUADRON°4

ITEMS	TABLA N°4	COMENTARIOS
Tu empresa es rentable.	17	El 62% (5) de las MYPE encuestados manifestaron que si perciben que su empresa es rentable, mientras que el 38% (3) no percibe que su empresa es rentable.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	18	El 88% (6) de las MYPE encuestadas si cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años, el 12% cree que no ha mejorado en los dos últimos años.
Factor que determina la rentabilidad	19	El 62.5% (5) de las MYPE encuestadas determina la rentabilidad de su empresa gracias a una buena administración, el 25% (2) al financiamiento y el otro 12.5% (1) al incremento de precios en el mercado.
Indicador que determina la rentabilidad	20	El 100% (8) de las MYPE encuestadas afirma utilizar un indicador para medir la rentabilidad de su empresa, estos datos también nos estarían indicando la vital necesidad que tienen las Mypes de utilizar indicadores consideran que solo a través de ella puedan obtener mayor rentabilidad.

Fuente: tablas 17, 18, 19 y 20 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- a) De las MYPE estudiadas se establece que los representantes legales o dueños en el 73% son jóvenes; es decir, sus edades fluctúan entre 20 y 25 años. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna (2008), estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados.
- b) El 62% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino. Estos resultados son más menos similares a los encontrados por Reyna (2008), donde los representantes legales de la MYPE estudiada fueron del sexo masculino en 65%, respectivamente.
- c) El 27% de los representantes legales o dueños de las PYPE estudiadas tienen instrucción superior universitaria incompleta. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez (2008), Trujillo (2010), cuyo resultado fueron: 54%, tienen grado de instrucción superior universitaria, 33.3% posee instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados.

4.2.2 Respecto a las características de las MYPE

- a) El 50% de las MYPE estudiadas se dedican al rubro compra/venta de calzado hace más de 3 años. Estos resultados estarían implicando que las MYPE estudiadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (2008) y Trujillo (2010), donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el rubro y actividad que desempeñan.
- b) El 75% de las MYPE estudiadas son formales. Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las MYPE estudiadas por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- a) El 37% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas recurriendo a financiamiento de terceros estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen del financiamiento del sistema bancario y no bancario.
- b) El 50% de las MYPE estudiadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el otro 50% dijo que fue de largo plazo. Estos resultados estarían indicando que, la mitad de las MYPE que recibieron crédito de terceros, estos créditos sólo les permitirían subsistir debido a que los créditos recibidos son de corto plazo. En cambio, la otra mitad de MYPE estudiadas sí tendrían la posibilidad de crecer y desarrollarse debido a que los créditos fueron de largo plazo.
- c) El 62% de las MYPE estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en ampliación de local y el 38% lo hizo en capital de trabajo. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados Trujillo (2010), que en un 100% el crédito recibido fue destinado para mejoramiento y/o ampliación de sus locales. Estas diferencias podrían ser explicadas por rubro y actividades de las MYPE estudiadas comparadas.
- d) El 62% de las MYPE estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en ampliación de local y el 38% lo hizo en capital de trabajo. Estos resultados contrastan con los encontrados por Reyna (2008) que fue en capital de trabajo 66.7% y Trujillo (2010) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

4.2.4 Respecto a la rentabilidad

- a) El 62% de las MYPE estudiadas dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Vásquez (2006-2007) donde el 38% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito recibido no mejoró la rentabilidad empresarial. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro y la actividad desempeñada por las MYPE estudiadas y comparadas.

- b) El 100% de las MYPE estudiadas dijeron que la rentabilidad de sus micro empresas sí había mejorado en los dos últimos años. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Trujillo (2008-2009), donde el 50% de las MYPE encuestadas percibieron que sí se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro y actividad de las MYPE estudiadas.

- b) El 100% de las MYPE estudiadas manifestaron utilizar un indicador para medir la rentabilidad de su empresa gracias a una buena administración. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2008-2009) donde el 90% de las MYPE encuestadas manifestaron el incremento de la rentabilidad de sus MYPE.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

- Poco más de 2/3 (73%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son jóvenes. Es decir, su edad fluctúa entre 20 y 25 años.
- Poco menos de 2/3 (62%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino.
- Menos de 1/3 (27%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen instrucción superior universitaria incompleta.
- Poco más de la mitad (50%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son convivientes.
- Alrededor de 2/3 (50%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios.

5.2 Respecto a las características de las MYPE

- Poco más de 2/3 (50%) de las MYPE estudiadas se dedican al negocio (Compra/Venta de calzado) por más de tres años.
- La mayoría (75%) de las MYPE estudiadas son formales.
- Poco más de 1/3 (50%) de las MYPE estudiadas tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 1/3 (12%) no tienen ningún trabajador eventual.
- La totalidad (100%) de las MYPE estudiadas se formó para obtener ganancias.

5.3 Respecto al financiamiento

- Poco más de la mitad (53%) de las MYPE estudiadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto (47%) lo hizo con recursos financieros propios; es decir, autofinanció sus actividades productivas.
- Poco menos de 2/3 (60%) de las MYPE estudiadas que solicitaron

créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario).

- Alrededor de 2/3 (65%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros lo hicieron de Cajas (municipales y rurales).
- La mitad (50%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros dijo que el sistema no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades en la obtención de sus créditos. Sin embargo, la otra mitad (50%) dijo que fue el sistema bancario.
- Para la mayoría (88%) de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados.
- La mitad (50%) de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y para la otra mitad (50%) fue de largo plazo.
- Finalmente, para poco menos de 2/3 (62%) de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados lo invirtieron en el mejoramiento de sus locales y poco más de 1/3 (38%) lo hizo en capital de trabajo.

5.4 Respecto a la rentabilidad

- Poco menos de 2/3 (62%) de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.
- Alrededor de 2/3 (67%) de las MYPE estudiadas cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- Finalmente, la totalidad de las MYPE estudiadas (88%) cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

1.1 Referencias bibliográficas

- ✓ **Alarcon , A. (2014).** Teoría sobre la estructura financiera. [citada2014Set.25]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- ✓ **Avolio, B., Meneses, A., & Roca, E. (. (s.f.).** Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). CENTRUM Católica.
- ✓ **Bazan, J. (2014).** La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Leoncio Prado, Huanuco, Perú. [2014 Set. 25]. Disponible desde:<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- ✓ **Bernilla, M. (2006).** Manual práctica para formar MYPE . Lima: Edigraber.
- ✓ **Boríssov, Zhamin y Makárova.** Diccionario de economía política. Rentabilidad.
- ✓ **Carpintero, S.(1998).** Los Programas De Apoyo A La Microempresa En América Latina. Bilbao: Editorial Deusto.
- ✓ **Cuesta P. (2006).** Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- ✓ **Choy, E. (2010).** Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) ante el Tratado de Libre Comercio (TLC). En Revista Quipukamayoc, Vol. 17 N° 33 pp. 127-132 - UNMSM. *Quipukamayoc*, 17(33), 127 - 132.
- ✓ **Galván, E. (2007)** Plan Nacional De Promoción Y Formalización p ara la Competitividad Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresa.
- ✓ **Gilberto J. (2009).** Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2.shtml>

- ✓ **Financiamiento a largo plazo (2011).** Definición. Financiamiento ABC. [Citada 2014 Set. 13]. Disponible en:
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- ✓ **Lourffat, E. (21 de 08 de 2008).** Administración: fundamentos de proceso administrativo. [2014 Agos. 21]. Disponible desde:
<http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>

- ✓ **Neef, M. (1993).** Desarrollo A Escala Humana. Montevideo: Editorial Icaria.

- ✓ **Martínez, G. (1995).** Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México. México: Editorial El Cotidiano.

- ✓ **Meléndez I. (2008).** La globalización en el mundo financiero ayuda a la rentabilidad [Monografía en internet]. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo; 2008 [citada 2014 agosto 8]. Disponible desde:
<http://www.cclam.org.pe/libroccpl.pdf>.

- ✓ **Perez , L., & Campillo, F. (2011).** Fianciamiento. [Citada 2014. Ago.11]. Disponible en:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

- ✓ **Ruiz, C. (1995).** Economía De La Pequeña Empresa. México: Editorial Ariel Divulgación.

- ✓ **Reyna R. (2006)** Incidencia del financiamiento y la rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Chimbote en el período 2006-2007. Tesis de Maestría en Administración. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote – Perú.

- ✓ **Sanchez, J. (2002).** Análisis de la rentabilidad de la empresa. [Citada 2014 Set. 12].

- ✓ **Sarmiento, R. (2004).** La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. [Citada 2014 Set. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

- ✓ **Trujillo M. (2008 - 2009)**MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa. Tesis Universidad los Ángeles de Chimbote.

- ✓ **Vásquez, F. (2008)** Incidencia del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2010-2011. Tesis de Maestría en Administración .Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote– Perú.

- ✓ **Vela L. (2007).** Caracterización de las Mype del Perú.2007.En Monografías.Com

- ✓ **Zambrano, M.(2006).**Realmente el gobierno apoya las MYPEs. Lima:[citada 2008 Mar. 23]. disponible desde:pymes.shtml.

- ✓ **Zapata, L. (2004)** La Gestión del Conocimiento desde una perspectiva conceptual, en Contribuciones a las Ciencias Sociales.

- ✓ **Zorrilla, J.(2007).**Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>.

6.2 Anexos

6.2.1 Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADO DE CHIMBOTE -PROVINCIA DEL SANTA

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, COMPRA Y VENTA DE CALZADO DE CHIMBOTE – PROVINCIA DEL SANTA, 2012 - 2013”**

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.

Encuestadora: Liliana Marta Huayaney Chauca

Fecha:...../...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.- Edad del representante legal de la empresa:

2.- Sexo: a) Masculino..... b) Femenino.....

3.- Grado de instrucción:

a) Ninguno.....

b) Primaria: Completa.....Incompleta.....

c) Secundaria: Completa.....Incompleta.....

d) Superior universitaria: Completa.....Incompleta.....

e) Superior no universitaria: Completa..... Incompleta.....

4.- Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

5.-Profesión..... Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE formal:(....) MYPE Informal:(....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias (...)
Subsistencia (...) Sobre vivencia (...)

III DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

1. ¿Solicito financiamiento formal?

SI NO

2. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?

BCP CAJA TRUJILLO BANCO FINANCIERO
SCOTIABANK

3. ¿Qué monto de crédito financiero solicito?

1000 a 1500
1500 a 2000
2000 a 3000

3000 a más

Otros - Especificar:

4. ¿Qué tasa de interés pagó?

Alto Bajo

5.- ¿Qué tipo de financiamiento obtuvo?

- a) Financiamiento propio.....
- b) Financiamiento por terceros.....
- c) Financiamiento a corto plazo
- d) Financiamiento a largo plazo
- e) Otros - Especificar:

6.- ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?

- a) Capital de trabajo.....
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local.....
- c) Activos fijos.....
- d) Programa de capacitación.....
- e) Otros - Especificar:

III RENTABILIDAD

1. ¿Percibe usted que su empresa es rentable?

a) Sí b) No

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

SI
NO

3.- ¿Qué factor determinó la rentabilidad de su empresa?

- a) Buena administración.....
- b) Financiamiento.....
- c) Incremento de precios en el mercado.....
- d) Programa de capacitación.....
- e) Otros - Especificar:

4.- ¿Utiliza algún indicador para medir su rentabilidad?

SI .

NO

Gracias por su colaboración

6.2.2 Tablas y gráficos

1. Respecto a los empresarios

TABLA N°01

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad(años)	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	13%
25-60 (Adulto)	2	13%
18-25(Joven)	5	73%
Total	8	100%

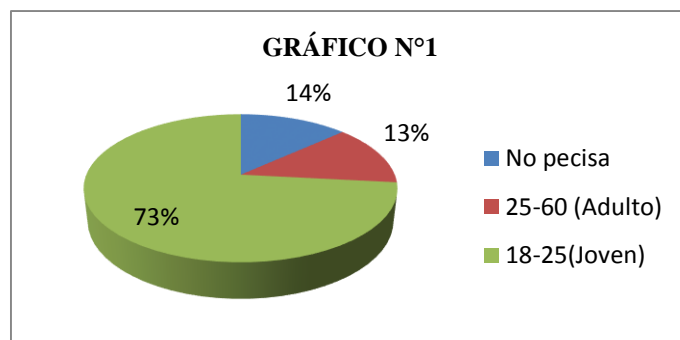


TABLA N°02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	5	62%
Femenino	3	38%
Total	8	100%

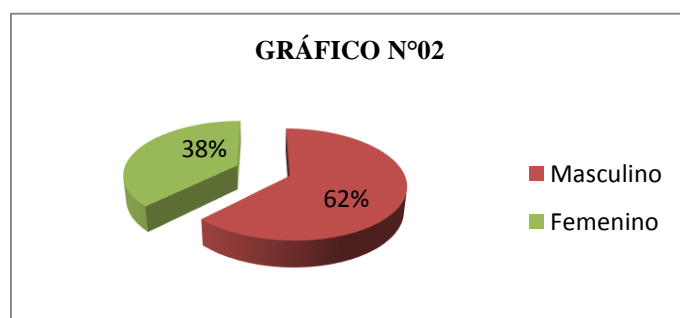


TABLA N°03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	2	25%
Secundaria incompleta	1	12%
Superior universitario completa	1	12%
Superior universitario incompleta	2	25%
Superior no universitario completa	1	13%
Superior no universitario incompleta	1	13%
Total	8	100%

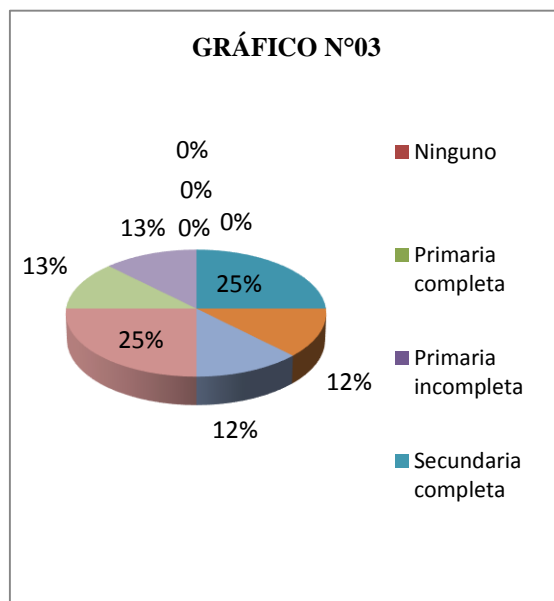


TABLA N°04

Estado civil de los representantes legales

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	12%
Casado	3	38%
Conviviente	4	50%
Divorciado	0	0%
No precisa	0	0%
Total	8	100%

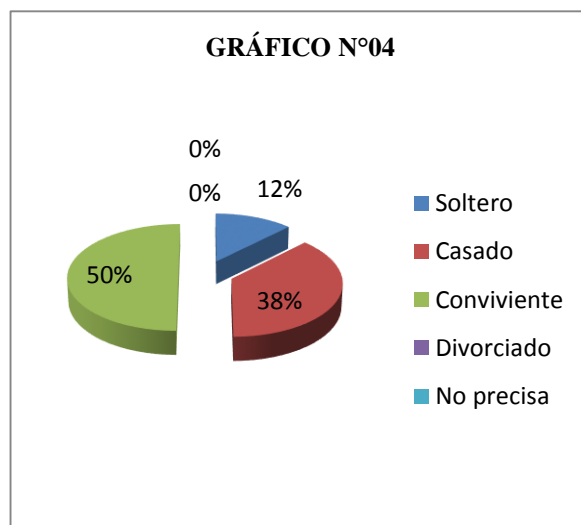
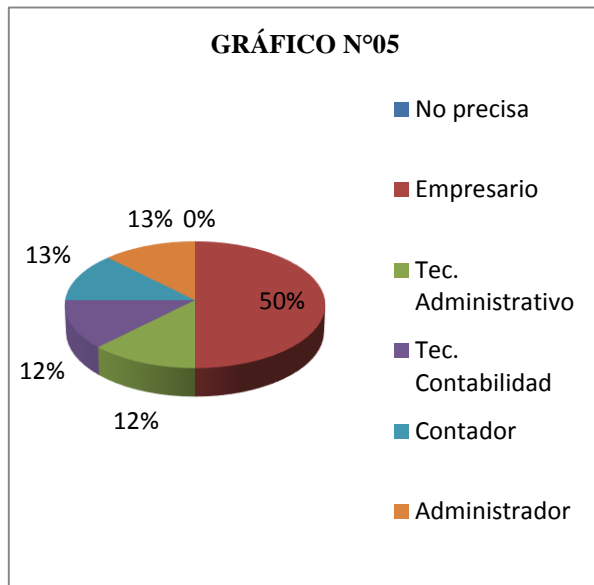


TABLA N°05

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Empresario	4	50%
Tec. Administrativo	1	12%
Tec. Contabilidad	1	12%
Contador	1	13%
Administrador	1	13%
Total	8	100%



2.- Respecto a las micro pequeña empresas

TABLA N° 06

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	12%
01 un año	1	12%
02 años	1	13%
03 años	1	13%
Más de 03 años	4	50%
Total	8	100%

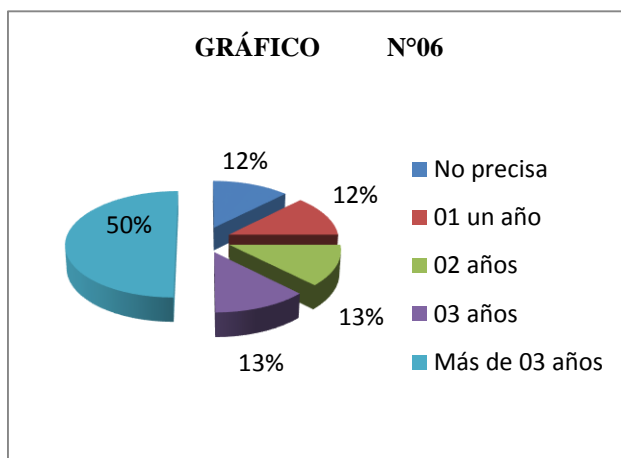


TABLA N°07

Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	6	75%
Informal	2	25%
Total	8	100%

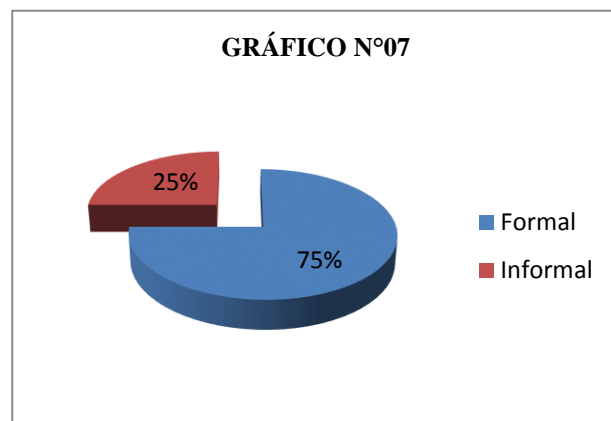


TABLA N°08

Números de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	12%
1 Trabajador	1	12%
2 Trabajadores	2	13%
3 Trabajadores	1	13%
Más de 3 trabajadores	4	50%
Total	8	100%

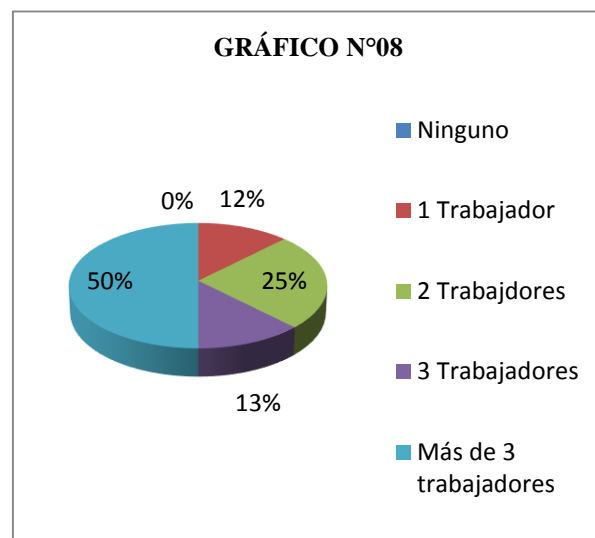


TABLA N°09

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	3	37%
2 Trabajadores	3	37%
3 Trabajadores	1	13%
Más de 3 trabajadores	1	13%
Total	8	100%

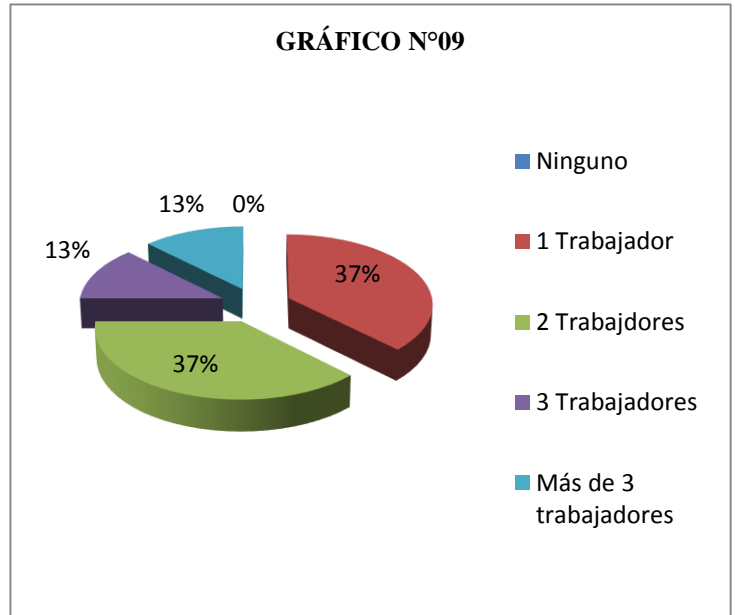
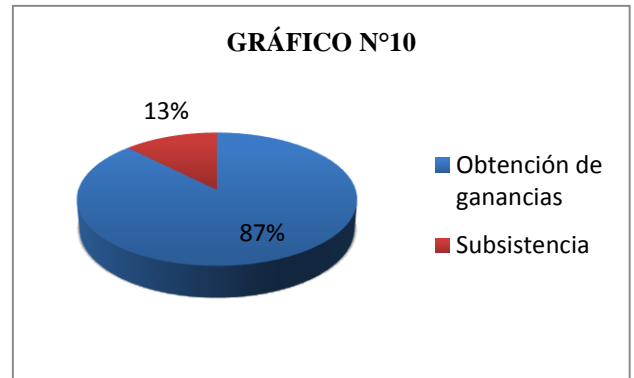


TABLA N°10

Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	7	12%
Subsistencia	1	12%
Total	8	100%



2. Respecto al financiamiento

TABLA N°11

Solicito financiamiento formal

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	75%
No	2	25%
Total	8	100%

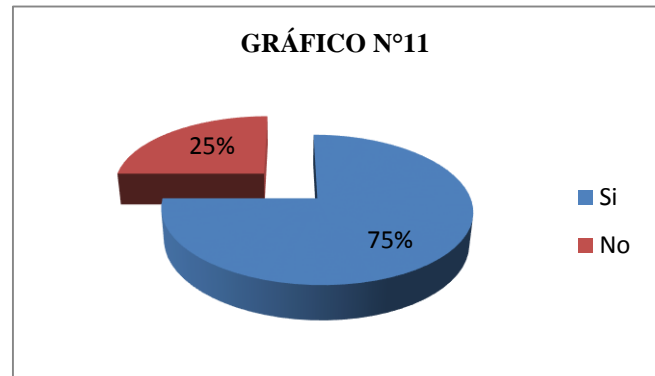


TABLA N°12

¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	4	12%
Caja Trujillo	1	12%
Banco financiero	2	13%
Scotiabank	1	13%
Total	8	100%

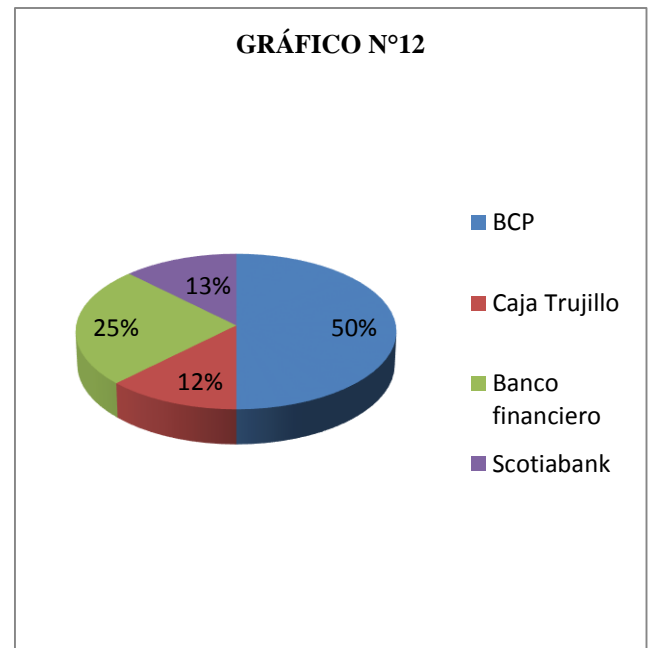


TABLA N°13

Monto de crédito financiero quesolicitado

Monto de crédito	Frecuencia	Porcentaje
1000 a 1500	2	25%
1500 a 2000	2	25%
2000 a 3000	1	12%
3000 a mas	3	38%
Otros-Especificar	0	0%
Total	8	100%

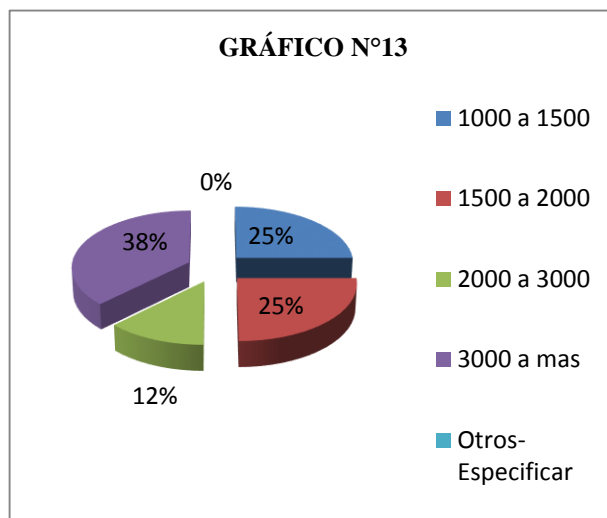


TABLA N°14

Que tasa de interés pago

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Alto	6	75%
Bajo	2	25%
Total	8	100%

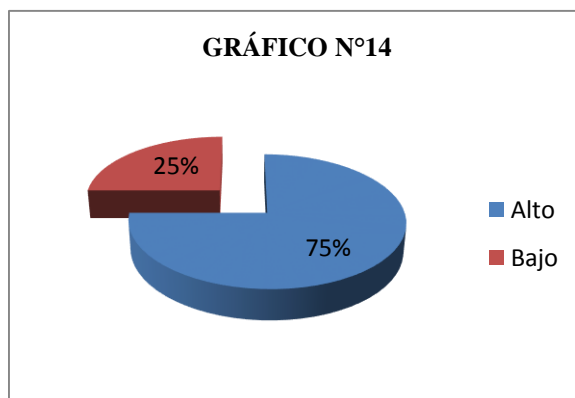


TABLA N°15

¿Qué tipo de financiamiento obtuvo?

Financiamiento por:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	1	12%
Financiamiento por terceros	3	37%
Financiamiento a corto plazo	1	13%
Financiamiento a largo plazo	3	38%
Otros-Especificar	0	0%
Total	8	100%

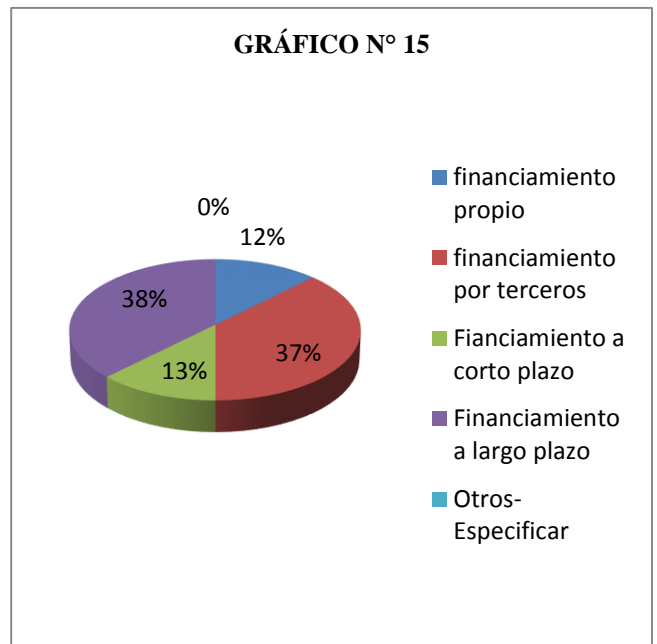
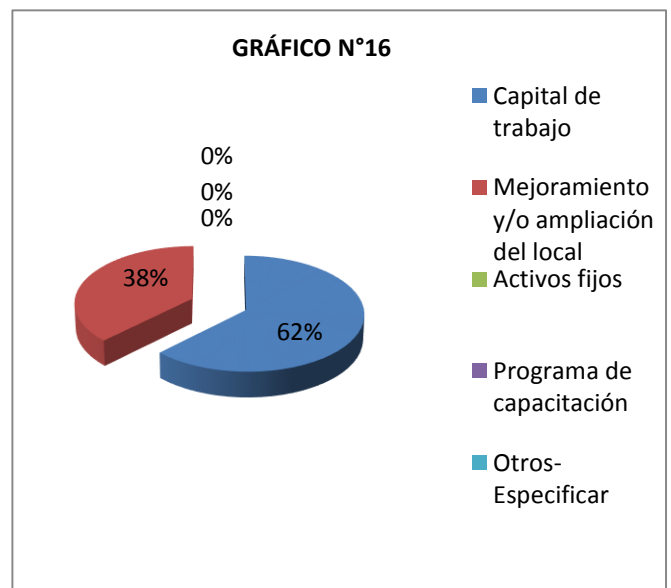


TABLA N°16

¿En que fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	5	62%
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	38%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros-Especificar	0	0%
Total	8	100%



3. Respecto a la rentabilidad

TABLA N°17

¿Percibe usted que su empresa es rentable?

Percibe usted que su empresa es rentable	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	62%
No	3	38%
Total	8	100%

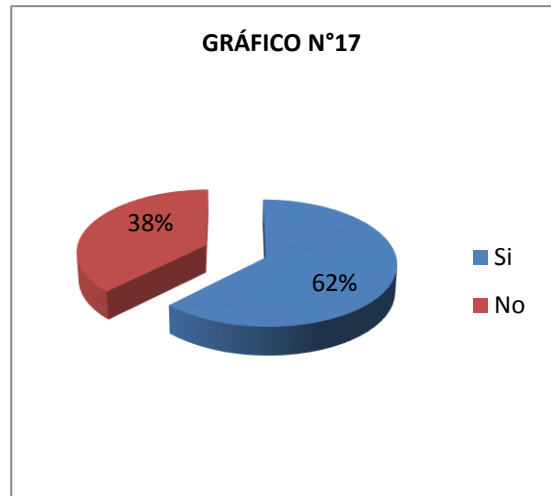


TABLA N°18

¿Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	25%
Si	7	88%
No	1	12%
Total	8	100%

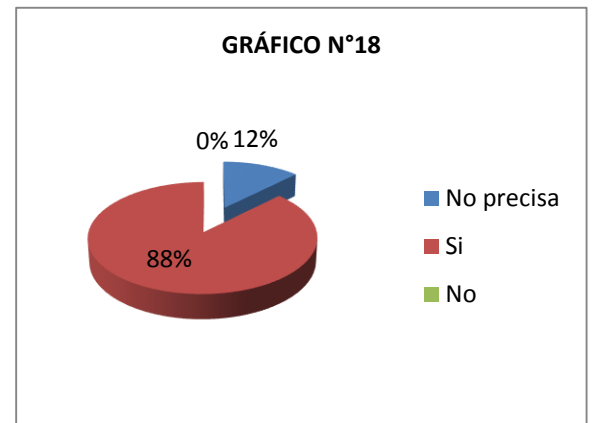


TABLA N°19

¿Qué factor determino la rentabilidad de su empresa?

Que factor determino la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Buena administración	5	12%
Financiamiento	2	37%
Incremento de precios en el mercado	1	13%
Programa de capacitación	0	38%
Otros-Especificar	0	0%
Total	8	100%

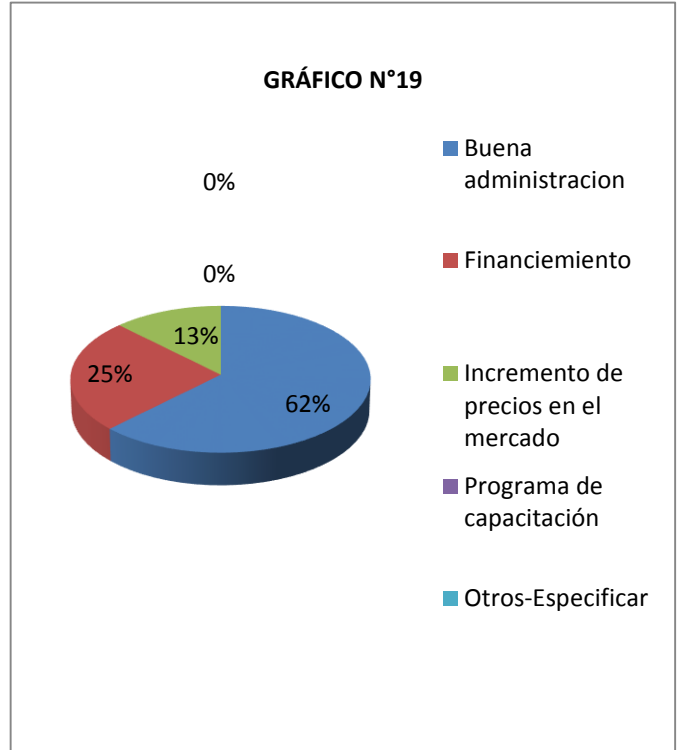


TABLA N°20

Utiliza algún indicador para medir su rentabilidad

Utiliza algún indicador para medir su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	62%
No	0	38%
Total	8	100%

