



**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 SERVICIO RUBRO POLLERÍA
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016”**

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

AUTOR:

Br. LEÓN HUILCA JIM ARTHUR

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 servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016”

Hoja de firma del Jurado

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Presidenta

Mg. CPCC. Weninger Aquiles Peña Gordillo
Miembro

Mg. CPCC. Percy Lorenzo Díaz Odicio
Miembro

Mg. CPCC. Rusvelth Paima Paredes
Asesor

AGRADECIMIENTO

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

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

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

DEDICATORIA

Dios,

Quien me dio la fuerza de poder seguir adelante con mis estudios, en todo los momentos difíciles y caminar en adelante, en todo el esfuerzo dado para ser una carrera profesional.

A mis padres

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

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Los microempresarios son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef-cocinero. El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia. Se financian por intermedio de entidades bancarias, estos créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios capacitarse en temas de indicadores de gestión, porque su subsistencia en el mercado dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y en su formalización, de sus procesos con estándares de calidad.

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 poultry sector, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for The collection of the information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: The microentrepreneurs are adults and they are between 26 years old, 60% are male, 94% have complete secondary and university education and the occupation that predominates with 67% is manager-owner and chef-chef. 60% have more than seven years in the business sector, and they are formal companies, 60% have three permanent workers, have no casual workers, and were trained to make a profit. They are financed through banks, these credits were used in improvement and / or expansion of the premises. 67% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 67% said that their profitability improved in recent years.

Finally, micro-entrepreneurs are recommended to train in management indicators, because their subsistence in the market will depend on reinvestment decisions and not on subsistence decisions where they only accumulate minimum capital to remain in the market, that is, micro entrepreneurs it must be able to transform itself, to expand and to show growth and development through the reinvestment of its capital in fixed assets, and in its formalization, of its processes with quality standards.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Gráficos	xi
8. Índice de Cuadros	xii
I. INTRODUCCIÓN	01
1.1 Enunciado del problema.....	07
1.2 Objetivo General.....	07
1.3 Objetivos específicos.....	08
1.4 Justificación.....	08
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1 Antecedentes.....	10
2.1.1 Internacional.....	10
2.1.2 Latinoamericano.....	11
2.1.3 Nacional.....	14
2.1.4 Regional.....	17
2.1.5 Local.....	18
2.2 Bases teóricas.....	20
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	20
2.2.2 Teorías de la Rentabilidad.....	25
2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	27
2.3 Marco conceptual.....	32
2.3.1 Definición del financiamiento.....	32

2.3.2 Definición de rentabilidad.....	33
2.3.3 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	34
III. METODOLOGÍA.....	37
3.1 Diseño de la investigación.....	37
3.2 Población y muestra.....	38
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	38
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	42
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	43
3.6 Plan de análisis.....	43
3.7 Matriz de consistencia.....	43
3.8 Principios Éticos.....	45
IV. RESULTADOS.....	48
4.1 Resultados.....	48
4.2 Análisis de los resultados.....	52
V. CONCLUSIONES.....	61
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	63
6.1 Referencias bibliográficas.....	63
6.2. Anexos.....	69
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	69
6.2.2. Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	72
6.2.3 Artículo Científico.....	95
6.2.4 Declaración Jurada del Artículo Científico.....	116

Índice de tablas

	Pág.
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	72
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	74
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	75
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	76
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	77
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	78
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	79
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	80
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	81
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	82
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	83
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	84
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	85
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	86
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	87
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	88
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	89
Tabla N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	90
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	91
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	92
Tabla N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	93
Tabla N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en lo0 últimos años?	94

Índice de gráficos

	Pág.
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	72
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	73
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	74
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	75
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	76
Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	77
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	78
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	79
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	80
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	81
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	82
Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	83
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	84
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	85
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	86
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	87
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	88
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	89
Gráfico N° 19 En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	90
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	91
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	92
Gráfico N° 22 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	93
Gráfico N° 23 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	94

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	48
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	49
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	50
Cuadro 04 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	51

I. INTRODUCCIÓN

En el mundo, las micro y pequeñas empresas emplean a gran porcentaje de la masa laboral, transformándose en un motor de desarrollo fundamental para muchos países. Su peso en los procesos productivos nacionales hace que su incorporación en el escenario digital sea un paso obligatorio que exige a las pequeñas y medianas empresas generar una adaptación constante, para no perder el ritmo del mercado y sobre todo su supervivencia.

Más aún, Primo (2014); en “Pymes: Corazón económico de Italia”, manifiesta que Italia es el primer país europeo por número de pequeñas y medianas empresas (Pymes). Con más de 5.200.000, de las que aproximadamente un tercio son empresas artesanales, muchas de estas empresas son exitosas constituyendo sin duda la mayor parte del tejido productivo e industrial del país.

Agrega Primo, el éxito de las pymes en Italia, no sería totalmente entendible si no se le relacionase con otro factor, que siempre tiene primacía: el de la fuerte internacionalización incluso de las empresas de dimensiones pequeñas y medianas. Las estadísticas muestran la capacidad de las micro y pequeñas empresas italianas de “interceptar” la demanda externa y de consolidar su posición en los mercados: ambos fenómenos van en aumento y, en la práctica, han sido un factor determinante para detener los efectos de la crisis económica de los últimos años.

Concluye Primo, la flexibilidad del mundo de las pymes explica también por qué Italia exporta prácticamente de todo: además de los pilares conocidos en italiano como las cuatro A (automatización, mobiliario, alimentación y confección), no hay prácticamente ningún sector en el que no existan excelencias

italianas y productos italianos, ni siquiera en los sectores tecnológicamente más avanzados.

También Enríquez (2015), nos dice que “En América Latina el 99% de las empresas son pymes” En Latinoamérica, las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan el 99% del total de empresas no financieras y generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral. Las pymes son fundamentales desde el punto de vista económico y social y pueden generar oportunidades de distinta naturaleza en las transformaciones productivas y sociales en marcha, contribuyendo al crecimiento.

Agrega Enríquez, entre los procesos que permiten desarrollar las pymes a escala mundial están los cambios estructurales económicos, la generación de empleo, la transformación tecnológica y la capacitación de la mano de obra.

Concluye Enríquez, según un estudio del 2012 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), en Ecuador y México existen muchas micro y pequeñas empresas. En el caso de las pequeñas, el mayor porcentaje lo ocupa Argentina y de las medianas Uruguay. Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que, en Ecuador, según el estudio, el 44% corresponde a las micro (17% a las pequeñas y 14% a las medianas).

Abundando en la opinión, Mendivil (2009), en “Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas”, no dice que las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) surgen como consecuencia de las 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 de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares, y así de esa manera satisfacer sus necesidades básicas.

Igualmente, Cruz (2016), en “Microempresas emplean al 75.4% de la población ocupada: Inegi”, expresa, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), del total de empresas existentes en México, 97.6% son microempresas y concentran 75.4% del personal ocupado. Le siguen las empresas pequeñas que representan 2.0% y 13.5% de los empleados; mientras que las medianas son apenas 0.4%, pero emplean a 11.1% de la población. Aproximadamente el 50%, se dedican al comercio y a los servicios, sus dueños no pasaron de los estudios básicos, es decir, en el mejor de los casos llegaron a la secundaria. Sólo dos de cada 10 microempresarios tienen un nivel superior a la licenciatura. También la mayoría lleva su contabilidad en libretas, pues desconocen las nuevas tecnologías y los programas del gobierno federal para emprendedores; así como escaso apoyo con financiamiento.

En esa misma línea, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), en “Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE”, manifiesta que en Brasil se existe el SEBRAE como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como foco estimar el espíritu empresarial en Brasil, se trata de una entidad privada sin fines de lucro que se financia con una contribución social que las empresas realizan mensualmente por medio del

Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución es del 0.3% sobre la nómina de empleados de las empresas.

Concluye la OIT, el INSS transfiere ese dinero al SEBRAE Nacional que luego lo distribuye a sus Agencias Estatales. Los micro y pequeños negocios son esenciales para el desarrollo de Brasil, y por ello es necesario que actúen en un ambiente institucional que estimule la creación de empresas formales, competitivas y sustentables. El SEBRAE actúa en la búsqueda de ese ambiente sosteniendo que el desarrollo del país pasa necesariamente por la generación de más y mejores empleo e ingresos mediante los emprendimientos empresariales. En Brasil, existen 14,8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales - que representan 28,7 millones de empleos y el 99,23% de los negocios del país.

Además, Gestión (2016), en “INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas”, manifiesta, uno de los cuatro principales factores que limitan el crecimiento de las empresas es la informalidad, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El 39.5% de empresas reportó este problema, según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015.

Agrega Gestión, el 36.7% de empresas menciona que la demanda es limitada, el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria. La mayoría de empresas (81.2%) consideran que existe competencia informal para su principal producto. A nivel de segmento empresarial, el mayor porcentaje se presenta en la microempresa

(84.2%), mientras que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65.3%).

Continua Gestión, en cuanto al financiamiento, el 10% de empresas utilizaron como producto financiero el Factoring (descuento por facturas). En tanto el 23.3% de grandes empresas ha utilizado este producto financiero. En las medianas empresas, el 15%; 12.1% en las pequeñas empresas y 6.6% en las microempresas.

Concluye Gestión, la mujer peruana se ha convertido en la conductora del 28.2% de las empresas del país, con una presencia importante además en los sectores micro y pequeña empresa. El reto es llegar al 50% de participación de mujeres en el marco de una política de igualdad de género.

Del mismo modo, Nalda, (2012), en “Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en el Perú”, sostiene que las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio. Este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene.

Y lo que es más, Gestión (2014), en “El pollo representa el 53% del consumo total de carnes en el Perú”, sostiene que las ventas anuales de la industria avícola en el mercado peruano, sin considerar huevos, bordean los US\$

2,580 millones, valorizadas a precios al productor, según estimaciones del Scotiabank. La capital de nuestro país-Lima concentra el 52% de las ventas y las provincias el 48% restante. Según el Ministerio de la Producción el pollo es la carne preferida por los peruanos con el 53% del consumo total de carnes, seguida del pescado con 31%, carne vacuno con 8%, porcino con 6% y ovino con 2%.

Concluye Gestión, según cifras reportadas por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el consumo per cápita de pollo en el Perú se encuentra entre los más altos en la región, después de Brasil (58 kilos) y Argentina (40), solo superando a Bolivia (35), Chile (32) y Colombia (23).

Además, Vera (2015), en “Día del pollo a la Brasa. Con inka kola”, manifiesta que, por quinto año consecutivo, los domingos 20 de cada julio, se celebrará en el Perú el Día del Pollo a la Brasa, un plato que se ha convertido en un ícono de nuestra gastronomía nacional y cuya fama ha traspasado fronteras. Vera señaló que más allá de su sabor característico, el pollo a la brasa tiene un valor sentimental para muchos peruanos. Cuando la familia, amigos o compañeros de trabajo se reúne para festejar alguna fecha especial como un cumpleaños, ascenso, viaje o algún otro evento, nunca falta el pollo a la brasa en la mesa. Su delicioso sabor y receta única lo convierten en la mejor opción para disfrutar gratos momentos, ya sea en casa o en restaurantes.

Concluye Vara, según un reporte del Instituto Nacional de Estadística e Informática, las pollerías registraron un ascenso de ventas de 3.1% entre enero y abril de este año, atribuido a la ampliación de locales en centros comerciales y la preferencia del consumidor.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio rubro pollería, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, 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, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016?**

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

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

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

Finalmente, esta investigación se justifica, según a lo que manifiesta, Ávila & Sanchís (2015), en su investigación “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”, sostienen que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros

Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen Bienes en los sectores Primario y Secundario.

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

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.

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, Benito y otros, nos dice que 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

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

Agrega Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la

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

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

Además, Aladro, Ceroni & Montero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico en Chile”, cuyo objetivo principal fue retratar, principalmente a través de

revisión bibliográfica y un caso práctico, el problema que afecta a más MIPyMEs en nuestro País: el acceso y las condiciones de financiamiento. Se detallaron la realidad nacional que viven las MIPyMEs, para luego explicitar distintas herramientas financieras, con las que actualmente cuentan estas empresas para obtener financiamiento. Posterior a ello se mostró un caso real de una empresa de tamaño medio, realizando un recorrido completo a sus problemas de financiamiento y a las posibles soluciones a estos. Muchos microempresarios no conocen la tasa de interés cobrada o no resulta algo importante para ellos, dado que muchos de ellos no pueden recordar cuál fue la tasa cobrada en su último crédito.

Agrega Aladro y otros, el 83% de las microempresas formales corresponden a personas naturales, lo que tiene como consecuencia que los propietarios de estas empresas arriesgan el patrimonio propio en el desarrollo de su actividad empresarial. Por lo tanto, debería recalcarse la importancia de inscribir la microempresa como una persona jurídica. Fiscalización más estricta en las condiciones de los créditos: Muchas veces las instituciones financieras exigen al microempresario que avale con su patrimonio personal la operación de crédito, lo cual pone en riesgo todos los activos del microempresario y sus antecedentes financieros.

Concluye Aladro y otros, el incentivo al uso de tecnologías modernas y acceso a la información para las micro y pequeñas empresas, esto, por ejemplo, a través de disminuciones impositivas, créditos con tasas preferenciales (avaladas por la CORFO), entre otros mecanismos. Con esta medida se logra una mayor competitividad de las MIPyMEs y por ende,

mejores resultados financieros. Ante ello, un rol activo juega las universidades y centros de capacitación en este proceso.

2.1.3 Nacional

También, Gonzales (2014), en su tesis “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector turismo, rubro pollerías. distrito de Sullana, año 2014”, cuyo objetivo general fue: determinar y describir las principales y como son las características el financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro pollerías. distrito de Sullana año 2014. La investigación fue cuantitativa, descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 11 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta y guía de observación.

Agrega Gonzales, se obtuvo los siguientes resultados: el 73% de las MYPES encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad, el 36% de ellos solicitó su crédito a corto plazo, y el 64% lo hizo a largo plazo. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son altos, a su vez el 73% manifestó que el destino del crédito recibido fue para inversión en su negocio.

El 36% de los encuestados manifiestan que la entidad financiera les solicitó garantía cuando solicitaron el crédito, como son las últimas facturas de su negocio, las 04 últimas declaraciones a SUNAT, el título de propiedad del local, entre otros. A la vez, el 91% de las personas encuestadas no presento estados financieros al momento que solicitó créditos porque no se los solicitaron. Sin embargo, la mayor parte que representan el 55% de los

encuestados si analizaron sus estados financieros al momento de solicitar un crédito.

Concluye Gonzales, el 91% de los propietarios de pollerías del Distrito de Sullana perciben que, si ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años, en cambio el 9% manifestó lo contrario. Además, el 64% de ellos aseguran que la rentabilidad de su empresa está reflejada en sus estados financieros, y el 36% no lo puede percibir. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas están en un nivel intermedio en cuanto a financiamiento y por ende mejoró la rentabilidad de sus MYPE.

Además, Mamani (2014), en su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - Provincia de Huancané, periodo 2012-2013”, cuyo objetivo principal fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro pollería del distrito de Huancané. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 09 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Mamani, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 89% es femenino y el 67% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 56% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 46% tienen trabajadores eventuales. Respecto al

financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 34% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Mamani, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 44% no precisa y el 22% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 44% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejora la rentabilidad de las empresas y el 67% afirma que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

De hecho, Rosales (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”, cuyo objetivo general fue: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo – descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental, de corte transversal, población 32 MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, muestra 16 propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, en el plan de análisis se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento y presentación de datos. Se obtuvo los siguientes resultados: el 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años

de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 56.25% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, el 93.75% que su personal recibió algún tipo de capacitación, el 75% opinó que la capacitación es una inversión; el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años.

Concluye Rosales, la presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

2.1.4 Regional

Del mismo modo, Rengifo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”. La investigación es descriptiva, y para llevar a cabo la misma se tomó una muestra dirigida de 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les practicó un cuestionario de 31 preguntas, mediante la técnica de la encuesta.

Agrega Rengifo, se obtuvo los siguientes resultados: En relación a los empresarios: El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 53% de sexo femenino; el 27% tiene educación superior universitaria completa, y el 33% de estado civil casados. En relación a las características de las Mype: El 21% de empresas tiene más de 3 años de creadas, el 27% cuentan con más de 3 trabajadores permanentes; el 40% no tienen ningún trabajador eventual, y el 93% indico que la empresa fue creada para obtener ganancias. En lo relacionado al financiamiento: El 67% de las Mype sometidas a investigación indicaron que obtuvieron financiamiento de terceros, de lo cual el 80% lo recibió de entidades no bancarias, además que el 80% fueron préstamos a corto plazo; asimismo el 70% de Mypes que obtuvieron financiamiento lo empleó en capital de trabajo.

Concluye Rengifo, en relación a la capacitación: El 20% de las Mype investigadas recibió capacitación, mientras que el 33% recibió una sola capacitación en los 2 últimos años; el 87% explicó que su personal no recibió capacitación; además el 53% considera que la capacitación es una inversión y el 53% cree que la capacitación del personal es relevante para su empresa. En relación a la rentabilidad: El 80% de las Mype del rubro en estudio indica que el financiamiento mejoró su rentabilidad; y por último el 67% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

2.1.5 Local

Finalmente, Alburquerque (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro pollerías del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta

Agrega Alburqueque, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son personas adultas ya que la edad promedio es de 42 años, el 53% son del sexo femenino y el 33% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 53% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes y el 80% manifestó que posee más de tres trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 73% recibieron crédito del sistema bancario y el 73% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo.

Concluye Alburqueque, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 60% no manifestaron el tema de su capacitación, el 67% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 53% declararon que sí consideran que la capacitación es una

inversión. Respecto a la rentabilidad: El 80% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 53% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

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.

Agrega Puente, es necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

Primera proposición de M&M

Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta preposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

Se sustenta en que sí dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total

mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.

Segunda proposición 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 proposición 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. 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 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

Continua Puente, 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.

Además, el 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.

La Rentabilidad en el análisis contable

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

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

Análisis de la rentabilidad.

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o

estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Rentabilidad económica

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

Rentabilidad financiera

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

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

2.2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa

Según Monteros (2005), en “Marco teórico de la micro empresa”, sostiene que una Mype es una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que

se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación.

a) Importancia de la micro y pequeña empresa: Contribuye al desarrollo económico social y productivo del país, combate a la pobreza, es un empleo de bajo costo, democratización del mercado de bienes y servicios, ahorro interno canalizado hacia la inversión productiva, fortalecimiento del sistema democrático y la gobernabilidad y origen del Sector Informal de la Economía.

b) Misión de la micro y pequeña empresa:

- **Objetivo de Comercialización:** La microempresa debe ser capaz de crear un cliente que constituya un soporte fundamental para su producción y mantenimiento.
- **Objetivo de Innovación:** Debe ser capaz de innovar, de lo contrario la competencia lo dejará relegada.
- **Objetivo sobre Recursos Humanos:** Debe determinar objetivos relacionados con el suministro, empleo y desarrollo de los recursos humanos.
- **Objetivo de Productividad:** Debe emplearse adecuadamente los recursos y la productividad debe crear para que la microempresa sobreviva.
- **Objetivo relacionado con las Dimensiones Sociales de la Microempresa:** Debe afrontar responsabilidades sociales por cuanto existe en la sociedad y la comunidad, hasta el punto que asume su propia influencia sobre el ambiente.

- **Objetivo de Supervivencia:** Le permite obtener de la actividad productiva o de servicios, los ingresos para la realización de sus gastos básicos y mantener siempre un capital mínimo necesario para la reposición de materias primas, mano de obra y gastos de fabricación para la elaboración de los productos.
 - **Objetivos de Crecimiento:** Los resultados de la actividad productiva de la microempresa, permite a sus dueños ir fortaleciendo y creciendo en sus negocios y se refleja en mayores ingresos, mayor rotación de inventarios, mayor demanda de sus productos y consecuentemente mejores niveles de ganancias.
 - **Objetivo de rentabilidad:** Obtener ganancias es la acción de la mini organización, se logra si se fortalece las áreas de resultados, los mismos que dependerán de las estratégicas de cada microempresa.
- c) **Características de la micro y pequeña empresa:** Actividades de autoempleo, máximo de 10 colaboradores (Modificado por la Ley N° 30056- no hay límite de trabajadores), vehículos que sean herramientas de trabajo, actividades registradas en una organización gremial micro empresarial. Estas características permiten conocer la estructura principal de la microempresa la misma que define a una miniorganización, y la diferencia de la pequeña o grande empresa.
- La gran mayoría de las microempresas se dedican a la actividad comercial o de prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.

- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas.
- Es de tipo familiar.
- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.
- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- Carecen de una estructura formal de organización.
- Son soporte al desarrollo de grandes empresas.
- Generalmente no cuentan con personal capacitado.
- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad

d) Ventajas de la micro y pequeña empresa: Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos, se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida, son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado. El conocimiento de las ventajas de una microempresa, dan a relucir que las actividades de microemprendimiento son un empleo de inicio para profesionales, ya que la misma permite el crecimiento local y personal a bajo costo, de flexibilidad con miras a convertirse en grandes empresarios.

e) Clasificación de una micro y pequeña empresa:

- **Microempresa de Subsistencia:** Actividades micro empresariales primarias en las que no se da el fenómeno de acumulación de capital, usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a

partir de la lógica de producción individual o familiar. Se realizan a partir de muy bajo recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedentes.

- **Microempresa de Expansión:** Se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el esfuerzo individual y produciendo una baja acumulación de capital. Posee menos de 10 empleados.
- **Microempresa de Transformación:** Es el estado en la evolución hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación de activos fijos. El propio crecimiento le obliga a iniciar la formalización y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones.

Concluye Monteros, de acuerdo a la proyección que tiene la microempresa la primera que es de subsistencia que utiliza sus ingresos únicamente para consumo y nada reinvierte la segunda de expansión que acumula un excedente mínimo de capital simplemente para garantizar su permanencia en el mercado y por último la de transformación que busca su expansión, crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos y se obliga a la formalización de sus procesos. Este último permite a la microempresa dar el paso a pequeña empresa. Las microempresas deben tener la visión de transformación y no quedarse como

microempresas de subsistencia, ni expansión debido a que se encontraran limitadas a bajos ingresos, y falta de competitividad en el medio.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Ipanaqué & Reyes (2009), en “Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores “San Sebastián” - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, el financiamiento es la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios.

Agrega Ipanaqué y otros, el financiamiento es la forma en la cual se financian los activos de una empresa. Cuando se va a realizar financiamiento se debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento". Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Del mismo modo, 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:

- a) **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

Díaz (2012) en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.

Agrega Díaz, la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión –principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Concluye Díaz, con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión y beneficios de personal. Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el

pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

Igualmente, 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:

- **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.
- **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

Monteros (2005), en “Marco teórico de la micro empresa” La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. El número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio.

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

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

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056, 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, 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 servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron en forma intencionada como muestra a 15 micro y pequeñas empresas del rubro pollería del distrito de Callería, 2016 el cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

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

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016?	GENERAL Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016.	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas
				2. Intereses	- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.			
		ESPECÍFICOS Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.	Rentabilidad		-			
		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. Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.			
			2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.				
				3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			
						DISEÑO No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	TÉCNICA Se aplicará la técnica de la encuesta	ANÁLISIS DE DATOS 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, 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 Callería, 2016

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
18 - 25	4	31
26 - 60	9	69
Total	15	100
Sexo		
Masculino	9	60
Femenino	6	40
Total	15	100
Grado de instrucción		
Secundaria	7	47
Superior universitaria completo	1	7
Superior universitario incompleto	7	47
Total	15	100
Estado civil		
Solteros	3	20
Casados	6	40
Convivientes	5	33
Divorciados	1	7
Total	15	100
Profesión u ocupación		
No precisa	3	20
Contador	1	7
Abogado	1	7
Chef-Cocinero	4	27
Gerente-propietario	6	40
Total	15	100

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

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

CUADRO N° 02

De la empresa	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro		
03 – 05	2	13
05 – 07	4	27
Más de 07 años	9	60
Total	15	100
Formalidad de la empresa		
Formal	15	100
Informal	0	0
Total	15	100
Trabajadores permanentes		
Ninguno	1	7
3 trabajadores	9	60
5 trabajadores	5	33
8 trabajadores	0	0
Total	15	100
Trabajadores eventuales		
Ninguno	9	60
1 trabajador	1	7
2 trabajadores	0	0
Más de 3 trabajadores	5	33
Total	15	100
Motivo de formación de la empresa		
Obtención de ganancia	15	100
Subsistencia	0	0
Total	15	100

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

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

CUADRO N° 03

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Actividad productiva		
Financiamiento propio	5	33
Financiamiento de terceros	10	67
Total	15	100
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito		
Entidades bancarias	10	67
Entidades no bancarias	5	33
Total	15	100
Qué tasa de interés pagó		
1.5% mensual	11	73
2.16% Mensual	4	27
Total	15	100
Entidad financiera, otorga facilidades		
Entidad bancaria	3	20
Entidad no bancaria	12	80
Total	15	100
Tiempo del crédito solicitado		
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	15	100
Total	15	100
Monto del crédito solicitado		
No precisa	15	100
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	0	0
De S/.10,000.00 a S/.20,000.00	0	0
Más de S/.20,000.00	0	0
Total	15	100
En qué fue invertido el crédito solicitado		
Capital de trabajo	5	33
Mejoramiento y/o ampliación de local	8	53
Activos fijos	2	13
Total	15	100

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

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

CUADRO N° 04

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa		
No precisa	0	0
Sí	10	67
No	5	33
Total	15	100
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años		
No precisa	0	0
Sí	10	67
No	5	33
Total	15	100

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

4.2 Análisis de los resultados

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

4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes

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

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes

El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado por **Mamani, Rengifo y Alburqueque** donde los microempresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 89%, 53% y 53%, también estos datos son similares a lo encontrado por **Rosales**, donde el 63% son del género masculino; estas similitudes y contrariedad se da por el giro del negocio.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes

El 47% tienen grado de instrucción secundaria, y el 47% tienen grado de instrucción superior universitaria incompleto (ver tabla 03), es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del

rubro pannería tienen estudios superiores lo cual les permite gerenciar de la manera más idónea sus respectivas empresas, es más en estos tiempos contamos en la ciudad de Pucallpa con instituciones que brindan los estudios para chef-cocinero. También estos resultados en lo que respecta estudios secundarios son similares a lo encontrado por **Mamani** donde el 67% tienen estudios secundarios; y en lo que respecta estudios universitarios, estos datos son similares a lo encontrado por **Alburqueque** donde los micro empresarios tienen estudios universitarios. Asimismo, **Benito & Platero**, precisa que es de vital importancia en la empresa el capital humano sobre todo en lo que respecta su grado de instrucción, es decir el micro empresario es quien debe realizar un análisis de los ratios financieros, de su empresa para que pueda trabajar y tomar decisiones en forma cuantitativa y objetiva, acciones claves para que la empresa consiga su competitividad, con eficiencia y eficacia.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes

El 40% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, y el 33% son convivientes; es decir predominan esta condición civil en los representantes legales de las Mypes estudiadas (ver tabla 4). Estos resultados en cierta proporción son similares a lo encontrado por **Rengifo**, donde los microempresarios son casados.

4.2.1.5 Profesión u ocupación

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es Gerente-propietario con 40%, y el 27% son chef-cocinero, es decir los

micro empresarios del rubro pollería, muchos tienen estudios superiores y esto se explica porque en nuestro medio existen centros de estudios superiores que otorgan los estudios de chef, así como para cocinero (Ver tabla 5). Por contraste el teórico **Montero** precisa que uno de las características de la micro y pequeña empresa es que generalmente el personal no cuenta con capacitación.

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

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro.

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro pollería, hace más de 07 años (Ver tabla N° 06), Estos resultados nos indican que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, y ser sujetos de crédito. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Mamani, Rosales y Alburqueque**, donde las Mypes estudiadas con 56%, 50%, y 53% tienen más de tres años en su rubro empresarial.

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, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Al respecto **Guerrero**, precisa que muchas Mypes son percibidas como entidades de alto riesgo para la banca por el nivel de informalidad que trabajan muchas de estas. También estos datos son similares a lo encontrado por **Aladro y otros**, donde las Mypes estudiadas el 83% son formales.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales

El 60% de las Mypes encuestadas tienen tres trabajadores permanente, y el 60% no tiene trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios tributarios y laborales de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores y al implementar el régimen tributario Mype como lo manifiesta **Monteros**. También, estos datos similares a lo encontrado por **Rengifo** y **Alburqueque** donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y eventuales.

4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas el, 100% se constituyó para obtener ganancia (Ver tabla N° 10), es decir muchos de estos microempresarios han encontrado en el rubro pollería una oportunidad para generar ganancia a su capital invertido, por ser un rubro que tiene una alta demanda. Por otro lado, estos resultados son similares a los resultados de **Rengifo** donde sus empresas fueron creadas con el único propósito de obtener ganancia. Por otro lado, el teórico **Monteros**, precisa que uno de los objetivos de la micro y pequeña empresa es la

supervivencia, es decir generar ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

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

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

Los micro empresarios encuestados, del rubro pollería del distrito de Callería, el 67% su financiamiento es por terceros, recurriendo a entidades bancarias con 67%, también acuden a las Cajas de Ahorros porque les otorgan facilidades para acceder a un crédito financiero (ver tabla N° 11, 12 y 14, 15). Estos datos son similares a lo encontrado por **Gonzales, Mamani y Rosales** donde las mypes estudiadas el 73%, 56% y 67% recibió financiamiento y/o crédito financiero. Por otro lado, el teórico **Puente**, en la **Teoría de la Clasificación Jerárquica**, precisa que las entidades prefieren una deuda antes que aporte de capital, es más el **Banco Central de Reserva del Perú**, expresa que las Mypes cuentan con distintas fuentes de financiamiento, es decir el financiamiento de las entidades financieras, es con mejores condiciones, y con asesoría especializada.

4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó

El 73% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, pagaron 1.50% de interés mensual por sus créditos financieros (ver tabla N° 13 y 18), es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias. Estos

resultados son contrarios a lo encontrado por **Aladro y otros**, donde los micro empresarios estudiados no conocen la tasa de interés cobrado o no resulta algo importante para ellos. Al respecto el teórico **Puente**, sostiene que los créditos financieros dentro de la estructura de capital (Preposición de M&M), definitivamente es relevante, puesto que los intereses generados tienen un efecto de escudo fiscal, por que reducen el monto imponible a efectos de calcular el impuesto a la renta.

4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses (ver tabla N° 17). Estos datos son similares a lo encontrado por **Gonzales, Rengifo** donde las Mypes estudiadas el 64%, 80% de los créditos obtenidos fueron a largo plazo.

4.2.3.4 Monto del crédito solicitado

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, no precisa si los créditos que obtuvieron fueron en los montos solicitados ni muchos menos precisa la cantidad recibida (ver tabla N° 19 y 20), estos datos nos indican que los micro empresarios en muchos de los casos son recios a dar información lo que dista mucho de su instrucción. Más aún **Guerrero** precisa que muchos micro empresarios toman al crédito financiero como préstamo, mas no

para una inversión por falta de conocimiento. Por otro lado, el teórico **Puente**, precisa, que cuanto más se añade deuda a la empresa, significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida, por ello es de vital importancia que el micro empresario conozca y tenga presente todos los detalles de su crédito financiero obtenido.

Por otro lado, el teórico **Jaramillo y otros**, precisa que los créditos obtenidos por las empresas (MES), estas últimas por ser de carácter familiar no observan una clara diferencia entre finanzas del hogar y de la empresa.

4.2.3.6 En qué fue invertido el crédito solicitado

El 86% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y/o ampliación de local y como capital de trabajo (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Gonzales, Rengifo y Alburqueque** donde las Mypes estudiadas utilizaron su crédito financiero como inversión en su negocio y capital de trabajo. También estos datos son similares a lo encontrado por **Mamani**, donde las micro empresas estudiadas sus créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Por otro lado, el teórico **Jaramillo y otros**, precisa que los créditos obtenidos por las empresas en muchos de los casos son para construcción, refacción, remodelación y ampliación. Además, el crédito a microempresas (MES).

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

4.2.4.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 67% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestó que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir las micro empresas saben que existe una relación entre financiamiento y rentabilidad (ver tabla N° 22). Estos datos son similares a lo encontrado por **Rengifo y Alburquerque**, donde las Mypes estudiadas el 80% manifestaron que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad. Al respecto el teórico **Bertein** sostiene, que, la rentabilidad mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital, incluyendo todas las cantidades prestadas, es decir correlaciona los beneficios económicos con los recursos necesarios (Crédito financiero), que se utilizó para poder obtener utilidad.

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

El 67% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial sí ha mejorado en los últimos años, estos datos nos indican que el rubro pollería es un negocio rentable que se sostiene en el tiempo, generándole utilidades al micro empresario por su capital invertido (ver tabla N° 23). Estos datos son similares a lo encontrado por **Gonzales, Mamani y Rosales** donde el 91%, 67% y 81% de micro empresarios su rentabilidad

mejoro en los últimos años. Por otro lado, el teórico **Monteros**, sostiene que uno de los objetivos de la micro y pequeña empresa, es, obtener ganancias y ello se logrará si se fortalece las áreas de resultados, los mismo que dependerá de las estrategias de cada microempresa, es decir se podrá evidenciar en la medida de lo posible la eficacia y eficiencia en el uso de los elementos tanto financieros, productivo y humanos como bien lo expresa el teórico **Díaz**.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro pollería capacitarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo al acceder a un crédito financiero; como bien lo explica el teórico **Monteros**, que la subsistencia en el mercado de una micro y pequeña empresa dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos y a la formalización de sus procesos con estándares de calidad.

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 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef-cocinero.

5.2. Características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia.

5.3. Financiamiento de las Mypes

La mayoría de las Mypes se financian por terceros, siendo estas con 67% de las entidades bancarias, precisan que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para el crédito, estos créditos fueron a largo plazo, pagando 1.5% de interés mensual con 73%, no precisan cuánto fue el monto recibido, y lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local.

5.4. Rentabilidad de las Mypes

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio, el 67% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro pollería del distrito de Callería capacitarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo

al acceder a un crédito financiero, brindarle especial atención a estos temas; como bien lo explica el teórico **Monteros**, que la subsistencia en el mercado de una micro y pequeña empresa dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y, a la formalización de sus procesos con estándares de calidad.

VI. 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>

Aladro S. I., Ceroni C. A. & Montero E. M. (2011), Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico. (Informe de Investigación para optar el título de Ingeniero Comercial. Universidad de Chile). Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf

Alburqueque I. D. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Ávila P. Del R. & Sanchís J. R. (2015), Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). Recuperado de <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>

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>

Cruz J. C. (2016), Microempresas emplean al 75.4% de la población ocupada: Inegi. Recuperado de <http://www.proceso.com.mx/447221/microempresas-emplean-al-75-4-la-poblacion-inegi>

Díaz M. (2012.), Análisis contable con un enfoque empresarial. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

Enríquez C. (2015), En América Latina el 99% de las empresas son pymes. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html>

Gerencie (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

Gestión (2014), El pollo representa el 53% del consumo total de carnes en el Perú. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/pollo-representa-53-consumo-total-carnes-peru-2102934>

- Gestión (2016), INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/inei-estos-son-cuatro-problemas-que-limitan-crecimiento-empresas-2170970>
- Gonzales J. S. (2014), caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector turismo, rubro pollerías. distrito de Sullana, año 2014. (p. 7). Tesis de pregrado de la escuela de administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la Biblioteca virtual de Uladech.
- Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Análisis no paramétricas (pp. 318-319). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Ipanaqué J. J. & Reyes D. (2009), Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores “San Sebastián” - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/744/>
- 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>

- Mamani M. G. (2014), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - Provincia de Huancané, periodo 2012-2013. (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Mendívil J. G. (2009), Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
- Monteros (2005), Marco teórico de la micro empresa. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02%20ICA%20190%20CAPITULO%20II%20MARCO%20TE%20C3%93RICO.pdf>
- Nalda H. (2012), Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en el Perú. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE. Recuperado de <https://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae>
- 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>

- Primo S. (2014); Pymes: Corazón económico de Italia. Recuperado <http://capital.es/2014/09/las-pymes-son-el-gran-corazon-economico-de-italia-por-sebastiani-primo-embajador/>
- Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Rengifo I. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016. (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Rosales A. M. (2014), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Tresierra A. E. (2000), Metodología de la investigación. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.
- Vera J. (2015), Día del pollo a la Brasa. Con inka kola. Recuperado de <http://diariomype.blogspot.pe/2014/07/dia-del-pollo-la-brasa-con-inca-kola.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 servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES:

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....**Ocupación**.....

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....
- 2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.4 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo:

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

Monto promedio otorgado.....

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

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

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Callería, octubre del 2017

6.2.2 Anexo 2

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

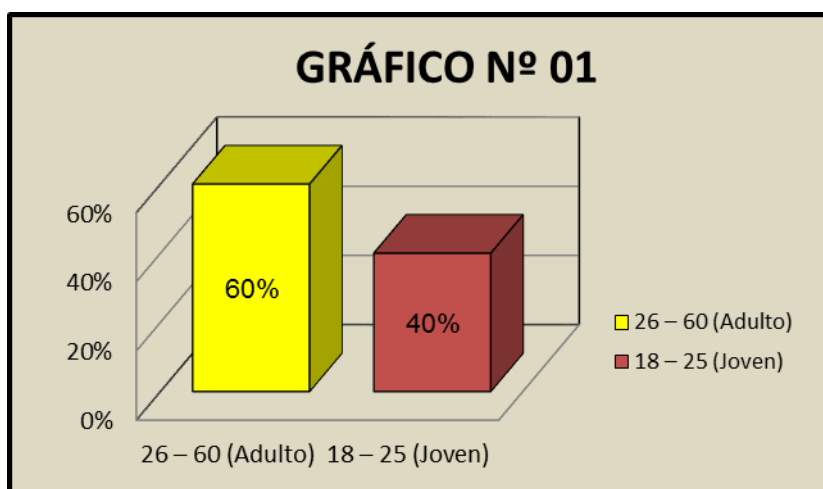
Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	9	60%
18 – 25 (Joven)	6	40%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual: Edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro pollería.



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 60% son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 40% tienen entre 18 a 25 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

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

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

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro pollería.



Fuente: Tabla 02

INTERPRETACIÓN

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

TABLA N° 03

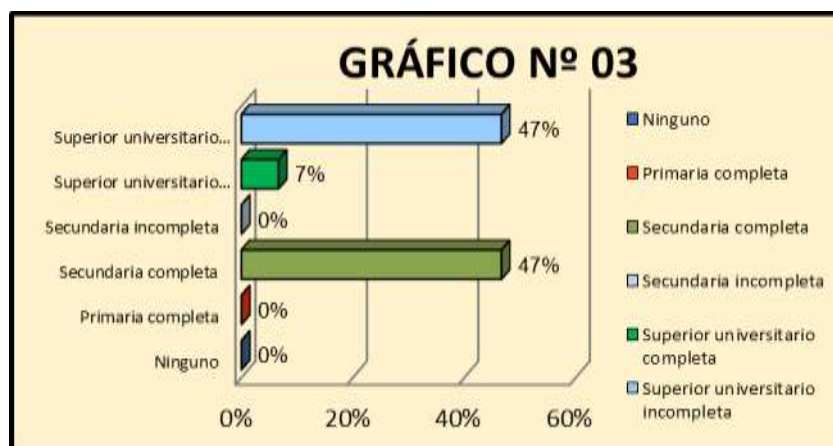
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Secundaria completa	7	47%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	1	7%
Superior universitario incompleta	7	47%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro pannería.



Fuente: Tabla 03

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestas, el 47% tienen secundaria completa, el 47% superior universitaria incompleta, mientras que el 7% tienen superior universitario completa.

TABLA N° 04

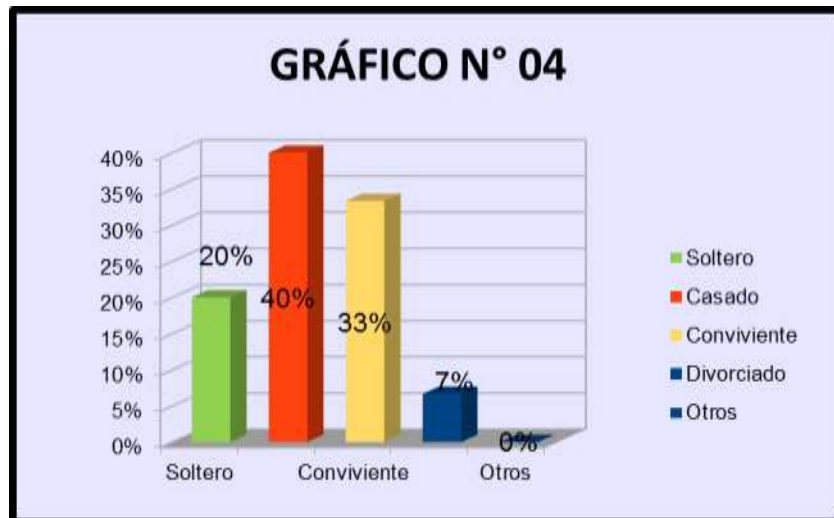
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20%
Casado	6	40%
Conviviente	5	33%
Divorciado	1	7%
Otros		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro pannería.



Fuente: Tabla 04

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 40% son de condición civil casados, el 33% son convivientes, el 20% son solteros, mientras que el 7% son divorciados.

TABLA N° 05

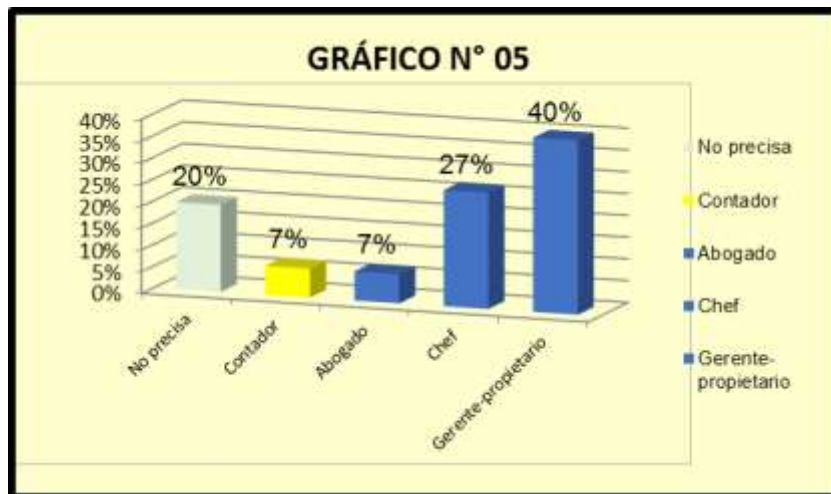
Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	20%
Contador	1	7%
Abogado	1	7%
Chef-cocinero	4	27%
Gerente-propietario	6	40%
Total	15	100%

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

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio rubro pollería.



Fuente: Tabla 05

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% son gerentes-propietarios, el 27% son chef, el 20% no precisa su ocupación, el 7% son contadores, mientras que el 7% son abogados.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

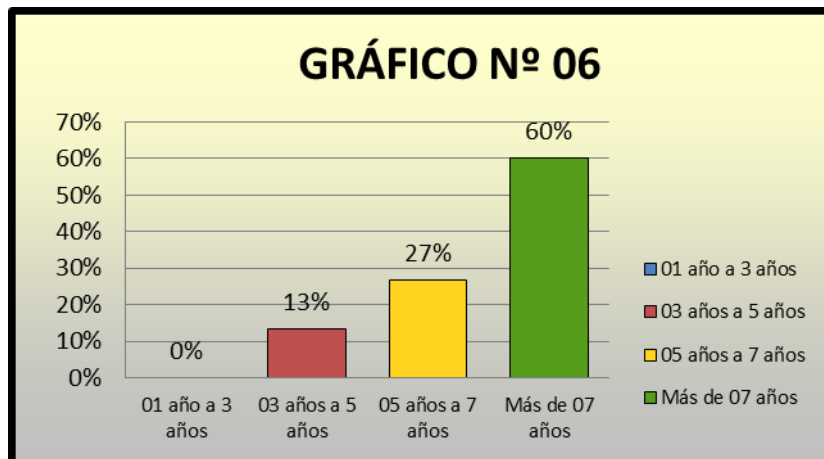
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años		0%
03 años a 5 años	2	13%
05 años a 7 años	4	27%
Más de 07 años	9	60%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 06

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



Fuente: Tabla 06

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 27% tienen de tres a siete años, mientras que el 13% tienen entre tres a cinco años en el rubro empresarial.

TABLA N° 07

Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	15	100%
Informal		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual: De la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN

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

TABLA N° 08

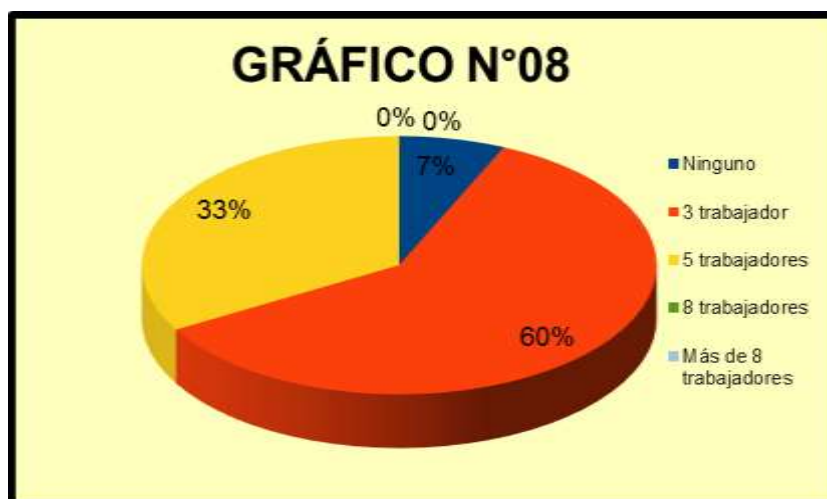
Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	7%
3 trabajador	9	60%
5 trabajadores	5	33%
8 trabajadores		0%
Más de 8 trabajadores		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% tiene tres trabajadores permanentes, el 33% tienen cinco trabajadores permanentes, mientras que el 7% no tienen trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

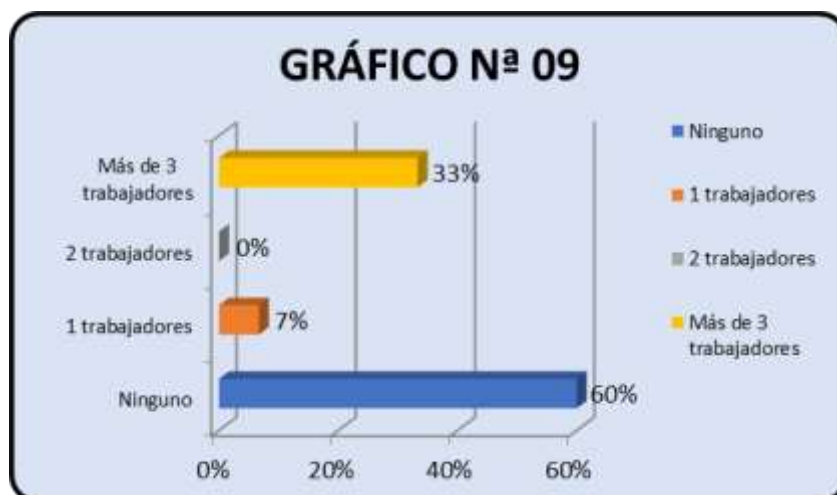
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	60%
1 trabajadores	1	7%
2 trabajadores		0%
Más de 3 trabajadores	5	33%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 60% no posee trabajadores eventuales, el 33% tienen más de tres trabajadores eventuales, mientras que el 7% tiene uno trabajador eventual.

TABLA N° 10

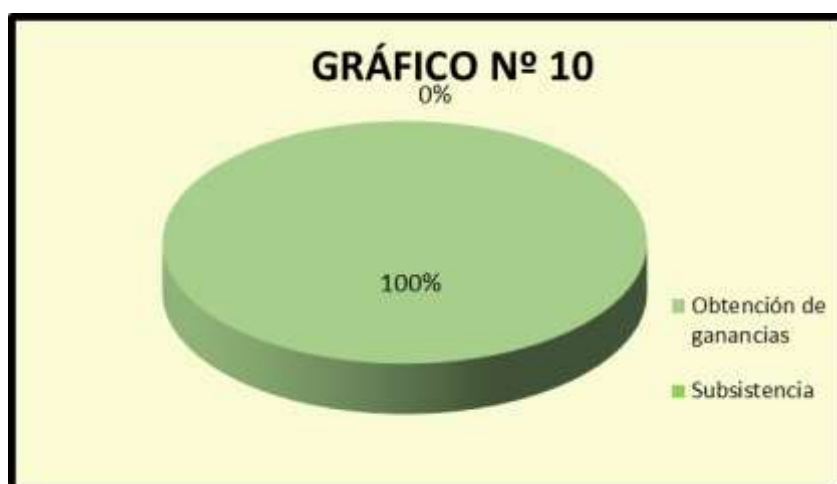
Motivos de formación de las Mypes

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

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

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados se formó por para obtener ganancia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

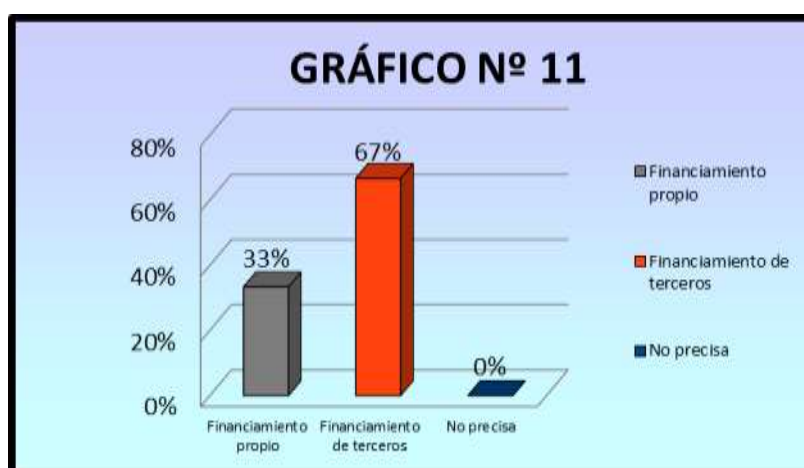
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	33%
Financiamiento de terceros	10	67%
No precisa		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 11

Distribución porcentual: ¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestados, el 67% su financiamiento es por terceros, mientras que del 33% su financiamiento es propio.

TABLA N° 12

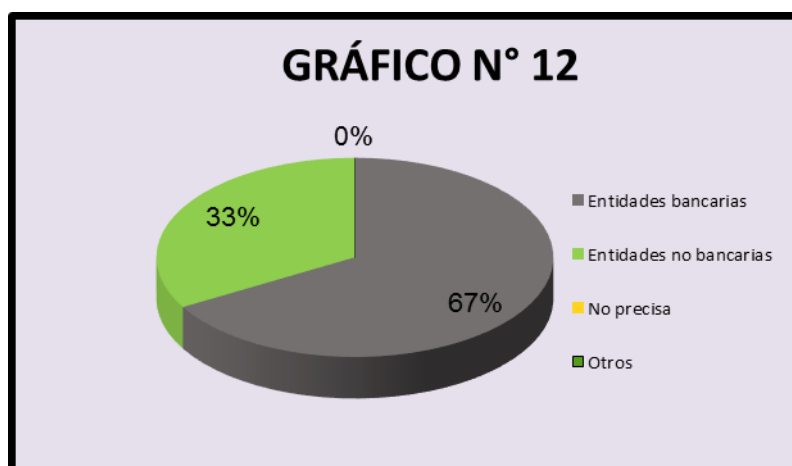
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	67%
Entidades no bancarias	5	33%
No precisa		0%
Otros		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% recibe financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 33% reciben financiamiento de entidades no bancarias.

TABLA N° 13

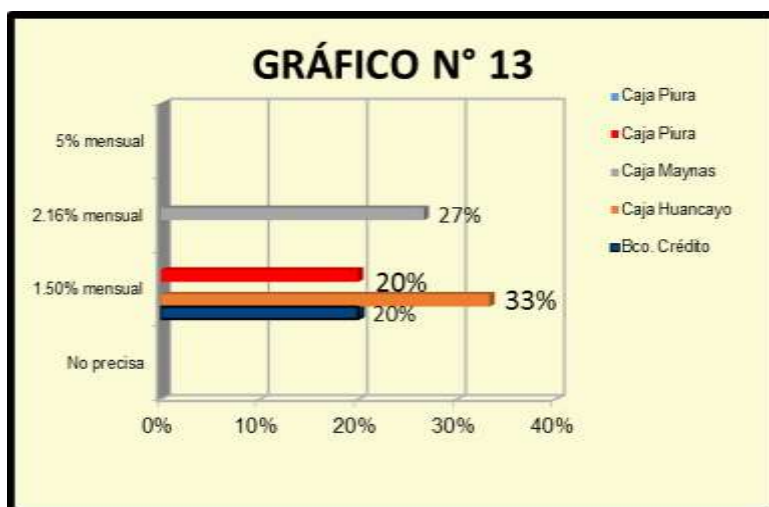
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Bco. Crédito		Caja Huancayo		Caja Maynas		Caja Piura	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa								
1.50% mensual	3	20%	5	33%			3	20%
2.16% mensual					4	27%		
5% mensual								
Sub Total	3	20%	5	33%	4	27%	3	20%
Total	15	100%						

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

GRÁFICO N° 13

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



Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 33% precisa que obtienen préstamos Caja Huancayo pagando 1.50% interés mensual, el 27% de Caja Maynas pagando 2.16% de interés mensual, el 20% del Banco de Crédito pagando 1.5% de interés mensual, mientras que el 33% recibe financiamiento de Caja Piura pagando .16% de interés mensual, mientras que el 20% es de Caja Piura pagando 1.5% de interés mensual.

TABLA N° 14

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

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	20%
Entidades no bancarias	12	80%
Usureros		0%
No precisa		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 14

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



Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 80% manifiesta que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener préstamos, mientras que el 20% manifestó que son las bancarias quienes les otorgan facilidades para acceder a un crédito.

TABLA N° 15

En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	100%
1 vez		
2 veces		
Más de 3 vez		
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 15

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



Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no precisan cuantas veces solicitó crédito que en el año 2016.

TABLA N° 16

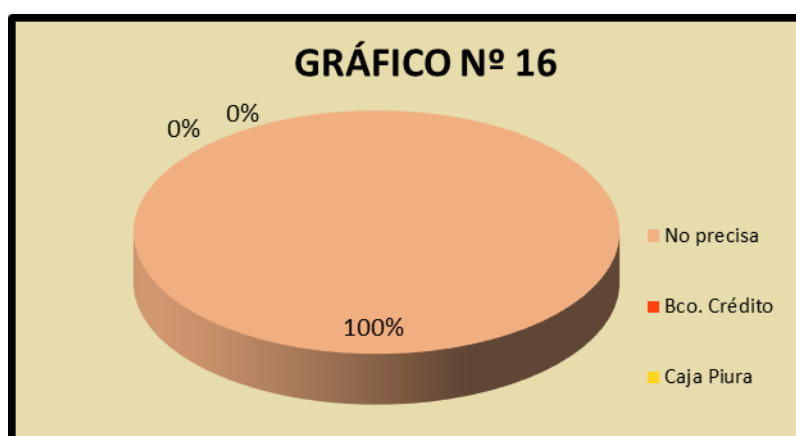
En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	100%
Bco. Crédito		0%
Caja Piura		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 16

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



Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 16 se observa, que el 100% de las Mypes encuestadas, a que entidad financiera solicito crédito.

TABLA N° 17

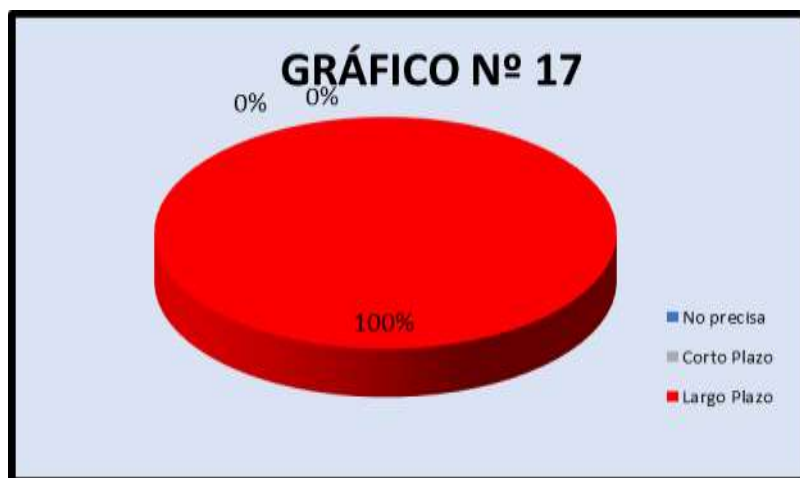
En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo		0%
Largo Plazo	15	100%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 17

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



Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 17, se observa que, el 100% de los préstamos otorgados a las Mypes en estudio fueron a largo plazo (mayor a 12 meses).

TABLA N° 18

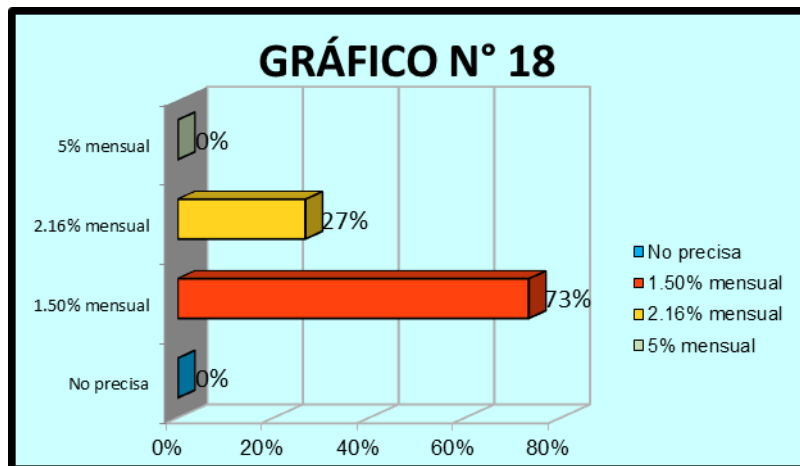
En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
1.50% mensual	11	73%
2.16% mensual	4	27%
5% mensual		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 18

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



Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 18 se observa que, del 100% de las Mypes en estudio, el 73% pago 1.50% de interés mensual, mientras que el 27% pagó 2.16% de interés mensual.

TABLA N° 19

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	100%
Si		0%
No		0%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 19

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



Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa si los créditos solicitados en el año 2016, fueron otorgados en los montos que solicitó.

TABLA N° 20

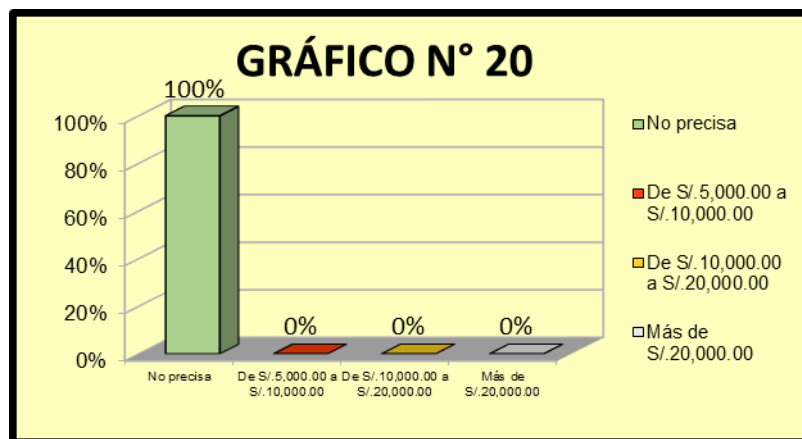
En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

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

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

GRÁFICO N° 20

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



Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no precisa cuanto es el monto del crédito solicitado.

TABLA N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Capital de trabajo	5	33%
Mejoramiento y/o ampliación del local	8	53%
Activos fijos	2	13%
Otros		0%
Total	15	13%

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 53% invirtió su crédito que obtuvo en mejoramiento y/o ampliación de local, el 33% lo utilizó como capital de trabajo, mientras que el 13% lo invirtió como activo fijo.

4. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 22

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	10	67%
No	5	33%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 22

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



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% si cree que el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 33% precisa que no mejoró su rentabilidad.

TABLA N° 23

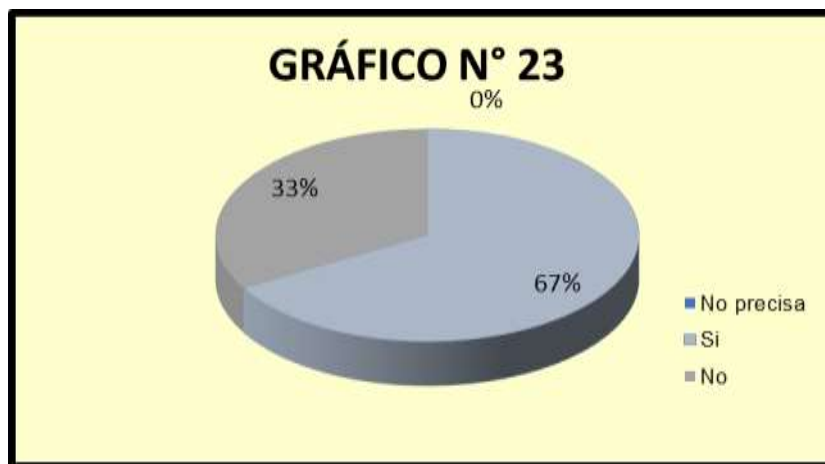
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	10	67%
No	5	33%
Total	15	100%

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

GRÁFICO N° 23

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



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% considera que su rentabilidad sí mejoro en esto últimos años, mientras que el 33% manifestó que no.

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO POLLERÍA DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2016.

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MICRO
AND SMALL BUSINESSES OF THE SERVICE SECTOR ÍTEM POLLERÍA OF DISTRICT
OF CALLERÍA, 2016*

Autor: Jim Arthur León Huilca¹

Asesor: Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes²

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Los microempresarios son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef-cocinero. El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia. Se financian por intermedio de entidades bancarias, estos créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

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

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

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios capacitarse en temas de indicadores de gestión, porque su subsistencia en el mercado dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y en su formalización, de sus procesos con estándares de calidad.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, Mypes.

ABSTRAC

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises in the poultry sector, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for The collection of the information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: The microentrepreneurs are adults and they are between 26 years old, 60% are male, 94% have complete secondary and university education and the occupation that predominates with 67% is manager-owner and chef-chef. 60% have more than seven years in the business sector, and they are formal companies, 60% have three permanent workers, have no casual workers, and were trained to make a profit. They are financed through banks, these credits were used in improvement and / or expansion of the premises. 67% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 67% said that their profitability improved in recent years.

Finally, micro-entrepreneurs are recommended to train in management indicators, because their subsistence in the market will depend on reinvestment decisions and not on subsistence decisions where they only accumulate minimum capital to remain in the market, that is, micro entrepreneurs it must be able to transform itself, to expand and to show growth and development through the reinvestment of

its capital in fixed assets, and in its formalization, of its processes with quality standards.

Keywords: Finance, profitability, Mypes

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

En el mundo, las micro y pequeñas empresas emplean a gran porcentaje de la masa laboral, transformándose en un motor de desarrollo fundamental para muchos países. Su peso en los procesos productivos nacionales hace que su incorporación en el escenario digital sea un paso obligatorio que exige a las pequeñas y medianas empresas generar una adaptación constante, para no perder el ritmo del mercado y sobre todo su supervivencia.

Más aún, Primo (2014); en “Pymes: Corazón económico de Italia”, manifiesta que Italia es el primer país europeo por número de pequeñas y medianas empresas (Pymes). Con más de 5.200.000, de las que aproximadamente un tercio son empresas artesanales, muchas de estas empresas son exitosas constituyendo sin duda la mayor parte del tejido productivo e industrial del país. Las estadísticas muestran la capacidad de las micro y pequeñas empresas italianas de “interceptar” la demanda externa y de consolidar su posición en los mercados. La flexibilidad del mundo de las pymes explica también por qué Italia exporta prácticamente de todo: además de los pilares conocidos en italiano como las cuatro A (automatización, mobiliario, alimentación y confección), no hay prácticamente ningún sector en el que no existan excelencias italianas y productos italianos, ni siquiera en los sectores tecnológicamente más avanzados.

También Enríquez (2015), nos dice que “En América Latina el 99% de las empresas son pymes” En Latinoamérica, las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan el 99% del total de empresas no financieras y generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral. Las pymes son fundamentales desde el punto de vista económico y social y pueden generar

oportunidades de distinta naturaleza en las transformaciones productivas y sociales en marcha, contribuyendo al crecimiento. Por ejemplo en Ecuador y México existen muchas micro y pequeñas empresas. En el caso de las pequeñas, el mayor porcentaje lo ocupa Argentina y de las medianas Uruguay. Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que, en Ecuador, según el estudio, el 44% corresponde a las micro (17% a las pequeñas y 14% a las medianas).

Además, Gestión (2016), en “INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas”, manifiesta, uno de los cuatro principales factores que limitan el crecimiento de las empresas es la informalidad, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El 39.5% de empresas reportó este problema, según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015.

Agrega Gestión, el 36.7% de empresas menciona que la demanda es limitada, el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria. La mayoría de empresas (81.2%) consideran que existe competencia informal para su principal producto. A nivel de segmento empresarial, el mayor porcentaje se presenta en la microempresa (84.2%), mientras que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65.3%). En cuanto al financiamiento, el 10% de empresas utilizaron como producto financiero el Factoring (descuento por facturas). En tanto el 23.3% de grandes empresas ha utilizado este producto financiero. En las medianas empresas, el 15%; 12.1% en las pequeñas empresas y 6.6% en las microempresas.

Del mismo modo, Nalda, (2012), en “Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en el Perú”, sostiene que las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio. Este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable.

Y lo que es más, Gestión (2014), en “El pollo representa el 53% del consumo total de carnes en el Perú”, sostiene que las ventas anuales de la industria avícola en el mercado peruano. Según el Ministerio de la Producción el pollo es la carne preferida por los peruanos con el 53% del consumo total de carnes, seguida del pescado con 31%, carne vacuno con 8%, porcino con 6% y ovino con 2%. Según cifras reportadas por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el consumo per cápita de pollo en el Perú se encuentra entre los más altos en la región, después de Brasil (58 kilos) y Argentina (40), solo superando a Bolivia (35), Chile (32) y Colombia (23).

Además, Vera (2015), en “Día del pollo a la Brasa. Con inka kola”, manifiesta que, por quinto año consecutivo, los domingos 20 de cada julio, se celebrará en el Perú el Día del Pollo a la Brasa, un plato que se ha convertido en un ícono de nuestra gastronomía nacional y cuya fama ha traspasado fronteras. Vera señaló que más allá de su sabor característico, el pollo a la brasa tiene un valor sentimental para muchos peruanos. Cuando la familia, amigos o compañeros de trabajo se reúne para festejar alguna fecha especial como un cumpleaños, ascenso, viaje o algún otro evento, nunca falta el pollo a la brasa en la mesa. Según un reporte del Instituto Nacional de Estadística e Informática, las pollerías registraron un ascenso de ventas de 3.1% entre enero y abril de este año, atribuido a la ampliación de locales en centros comerciales y la preferencia del consumidor.

Por otro lado, Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, concluye: 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. 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.).

También, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, concluye: 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.

Además, Aladro, Ceroni & Montero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico en Chile”, concluye: Muchos microempresarios no conocen la tasa de interés cobrada o no resulta algo importante para ellos, dado que muchos de ellos no pueden recordar cuál fue la tasa cobrada en su último crédito. El 83% de las microempresas formales corresponden a personas naturales, lo que tiene como consecuencia que los propietarios de estas empresas arriesgan el patrimonio propio en el desarrollo de su actividad empresarial.

Igualmente, Gonzales (2014), en su tesis “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector turismo, rubro pollerías. distrito de Sullana, año 2014”, concluye: El 73% de las MYPES encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad, el 36% de ellos solicitó su crédito a corto plazo, y el 64% lo hizo a largo plazo. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son altos, a su vez el 73% manifestó que el destino del crédito recibido fue para inversión en su negocio. El 91% de los propietarios de pollerías del Distrito de Sullana perciben que, si ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años, en cambio en 9% manifestó lo contrario. Además, el 64% de ellos aseguran que la rentabilidad de su empresa está reflejada en sus estados financieros, y el 36% no lo puede percibir.

Además, Mamani (2014), en su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - Provincia de Huancané, periodo 2012-2013”, concluye: El 100% de los encuestados son adultos, el 89% es femenino y el

67% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 56% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 46% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 34% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la Rentabilidad: el 44% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, y el 67% afirma que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

De hecho, Rosales (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”, concluye: El 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años.

Del mismo modo, Rengifo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”, concluye: El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 53% de sexo femenino; el 27% tiene educación superior universitaria completa, y el 33% de estado civil casados. En relación a las características de las Mype: El 21% de empresas tiene más de 3 años de creadas, el 27% cuentan con más de 3 trabajadores permanentes; el 40% no tienen ningún trabajador eventual, y el 93% indico que la empresa fue creada para obtener ganancias.

Concluye Rengifo, en lo relacionado al financiamiento: El 67% de las Mype sometidas a investigación indicaron que obtuvieron financiamiento de terceros, de lo cual el 80% lo recibió de entidades no bancarias, además que el 80% fueron

préstamos a corto plazo; asimismo el 70% de Mypes que obtuvieron financiamiento lo empleó en capital de trabajo. El 80% de las Mype del rubro en estudio indica que el financiamiento mejoró su rentabilidad; y por último el 67% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

Finalmente, Alburquerque (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010”, concluye: el 100% son personas adultas ya que la edad promedio es de 42 años, el 53% son del sexo femenino y el 33% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 53% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes y el 80% manifestó que posee más de tres trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 73% recibieron crédito del sistema bancario y el 73% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 80% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 53% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

La presente investigación se justifica, según a lo que manifiesta, Ávila & Sanchís (2015), en su investigación “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”, sostienen que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio,

Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen Bienes en los sectores Primario y Secundario.

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, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016?**

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Puente (2009), en "Fianzas corporativas", precisa, 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.

Teoría estática de la Estructura de Capital

Continua Puente, 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.

Igualmente, Jaramillo & Valdivia (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, nos dice que, los 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. El crédito a la microempresa (MES) 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.

Además, el 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. 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.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa respect a la rentabilidad lo siguiente:

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

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

Fondos propios

Díaz (2012) en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, precisa, que es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. La rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad.

Teoría de la micro y pequeña empresa

Monteros (2005), en “Marco teórico de la micro empresa”, sostiene que dentro de algunos objetivos de la micro y pequeña empresa, tenemos: Objetivo de Supervivencia: Le permite obtener de la actividad productiva o de servicios, los ingresos para la realización de sus gastos básicos y mantener siempre un capital mínimo necesario para la reposición de materias primas, mano de obra y gastos de fabricación para la elaboración de los productos. Objetivo de rentabilidad: Obtener ganancias es la acción de la mini organización, se logra si se fortalece las áreas de resultados, los mismos que dependerán de las estrategias de cada microempresa. Algunas características de la micro y pequeña empresa son: Es de tipo familiar, carecen de una estructura formal de organización, son soporte al desarrollo de grandes empresas, generalmente no cuentan con personal capacitado.

Concluye Monteros, de acuerdo a la proyección que tiene la microempresa la primera que es de subsistencia que utiliza sus ingresos únicamente para consumo y nada reinvierte la segunda de expansión que acumula un excedente mínimo de capital simplemente para garantizar su permanencia en el mercado y por último la

de transformación que busca su expansión, crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos y se obliga a la formalización de sus procesos. Este último permite a la microempresa dar el paso a pequeña empresa.

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.

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 servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 23 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

Edad de los representantes de las Mypes: De las Mypes encuestadas se establece que el 60% de los representantes legales son adultos ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para gerenciar sus empresas. Estos datos son similares a los encontrados por Mamani, Rengifo y Alburquerque donde los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos cuyas edades oscilan entre 26 a 60 años.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, datos contrarios a lo encontrado por Mamani, Rengifo y Alburquerque donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son

del sexo femenino con 89%, 53% y 53%, también estos datos son similares a lo encontrado por Rosales, donde el 63% son del género masculino; estas similitudes y contrariedad se da por el giro del negocio.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 47% tienen grado instrucción secundaria, y el 47% tienen grado de instrucción superior universitaria incompleto, es decir estos datos nos estarían indicando que muchos microempresarios del rubro pollería tienen estudios superiores lo cual les permite gerenciar de la manera más idónea sus respectivas empresas, es más en estos tiempos contamos en la ciudad de Pucallpa con instituciones que brindan los estudios para chef-cocinero. También estos resultados en lo que respecta estudios secundarios son similares a lo encontrado por Mamani donde el 67% tienen estudios secundarios; y en lo que respecta estudios universitarios, estos datos son similares a lo encontrado por Alburqueque donde los microempresarios tienen estudios universitarios. Asimismo, Benito & Platero, precisa que es de vital importancia en la empresa el capital humano sobre todo en lo que respecta su grado de instrucción, es decir el microempresario es quien debe realizar un análisis de los ratios financieros, de su empresa para que pueda trabajar y tomar decisiones en forma cuantitativa y objetiva, acciones claves para que la empresa consiga su competitividad, con eficiencia y eficacia.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 40% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, y el 33% son convivientes; es decir predominan esta condición civil en los representantes legales de las Mypes estudiadas. Estos resultados en cierta proporción son similares a lo encontrado por Rengifo, donde los microempresarios son casados.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es Gerente-propietario con 40%, y el 27% son chef-cocinero, es decir los microempresarios del rubro pollería, muchos tienen estudios superiores y esto se explica porque en nuestro medio existen centros de estudios superiores que otorgan los estudios de chef, así como para cocinero. Por contraste el teórico Montero precisa que uno de las características de la micro y pequeña empresa es que generalmente el personal no cuenta con capacitación.

3.2. Respecto a las características de las Mypes

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro pollería, hace más de 07 años, Estos resultados nos indican que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, y ser sujetos de crédito. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Mamani, Rosales y Alburquerque, donde las Mypes estudiadas con 56%, 50%, y 53% tienen más de tres años en su rubro empresarial.

Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizados, son empresas atractivas para acceder a fuentes de financiamiento. Al respecto Guerrero, precisa que muchas Mypes son percibidas como entidades de alto riesgo para la banca por el nivel de informalidad que trabajan muchas de estas. También estos datos son similares a lo encontrado por Aladro y otros, donde las Mypes estudiadas el 83% son formales.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 60% de las Mypes encuestadas tienen tres trabajadores permanente, y el 60% no tiene trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios tributarios y laborales de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores y al implementar el régimen tributario Mype como lo manifiesta Monteros. También, estos datos similares a lo encontrado por Rengifo y Alburquerque donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y eventuales.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el, 100% se constituyó para obtener ganancia, es decir muchos de estos microempresarios han encontrado en el rubro pollería una oportunidad para generar ganancia a su capital invertido, por ser un rubro que tiene una alta demanda. Por otro lado, estos resultados son similares a los resultados de Rengifo donde sus empresas fueron creadas con el único propósito de obtener ganancia. Por otro lado, el teórico Monteros, precisa que

uno de los objetivos de la micro y pequeña empresa es la supervivencia, es decir generar ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

3.3. Respecto al financiamiento

Como financia su actividad productiva y a que, entidad financiera recurren y quienes les otorgan mayores facilidades: Los micro empresarios encuestados, del rubro pollería del distrito de Callería, el 67% su financiamiento es por terceros, recurriendo a entidades bancarias con 67%, también acuden a las Cajas de Ahorros porque les otorgan facilidades para acceder a un crédito financiero. Estos datos son similares a lo encontrado por Gonzales, Mamani y Rosales donde las mypes estudiadas el 73%, 56% y 67% recibió financiamiento y/o crédito financiero. Por otro lado, el teórico Puente, en la Teoría de la Clasificación Jerárquica, precisa que las entidades prefieren una deuda antes que aporte de capital, es más el Banco Central de Reserva del Perú, expresa que las Mypes cuentan con distintas fuentes de financiamiento, es decir el financiamiento de entidades financieras permite con mejores condiciones y asesoría especializada.

Qué tasa de interés pagó: El 73% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, pagaron 1.50% de interés mensual por sus créditos financieros, es decir son intereses que están dentro del promedio que cobran las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Aladro y otros, donde los micro empresarios estudiados no conocen la tasa de interés cobrado o no resulta algo importante para ellos. Al respecto el teórico Puente, sostiene que los créditos financieros dentro de la estructura de capital (Preposición de M&M), definitivamente es relevante, puesto que los intereses generados tienen un efecto de escudo fiscal, por que reducen el monto imponible a efectos de calcular el impuesto a la renta.

Tiempo del crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir que las empresas prefieren obtener un crédito o préstamo mediante un vencimiento mayor a 12 meses. Estos datos son similares a lo encontrado por Gonzales, Rengifo donde las Mypes estudiadas el 64%, 80% de los créditos obtenidos fueron a largo plazo.

Monto del crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro

pollería del distrito de Callería, no precisa si los créditos que obtuvieron fueron en los montos solicitados ni muchos menos precisa la cantidad recibida, estos datos nos indican que los micro empresarios en muchos de los casos son reacios a dar información lo que dista mucho de su instrucción. Más aún Guerrero precisa que muchos micro empresarios toman al crédito financiero como préstamo, mas no para una inversión por falta de conocimiento. Por otro lado, el teórico Puente, precisa, que cuanto más se añade deuda a la empresa, significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida, por ello es de vital importancia que el micro empresario conozca y tenga presente todos los detalles de su crédito financiero obtenido. Por otro lado, el teórico Jaramillo y otros, precisa que los créditos obtenidos por las empresas (MES), estas últimas por ser de carácter familiar no observan una clara diferencia entre finanzas del hogar y de la empresa.

En qué fue invertido el crédito solicitado: El 86% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y/o ampliación de local y como capital de trabajo. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Gonzales, Rengifo y Alburqueque donde las Mypes estudiadas utilizaron su crédito financiero como inversión en su negocio y capital de trabajo. También estos datos son similares a lo encontrado por Mamani, donde las micro empresas estudiadas sus créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local. Por otro lado, el teórico Jaramillo y otros, precisa que los créditos obtenidos por las empresas en muchos de los casos son para construcción, refacción, remodelación y ampliación. Además, el crédito a microempresas (MES).

3.4. Respecto a la rentabilidad

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 67% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, manifestó que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir las micro empresas saben que existe una relación entre financiamiento y rentabilidad. Estos datos son similares a lo encontrado por Rengifo y Alburqueque, donde las Mypes estudiadas el 80% manifestaron que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad. Al respecto el teórico Bertein sostiene, que, la rentabilidad mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital, incluyendo todas las cantidades

prestadas, es decir correlaciona los beneficios económicos con los recursos necesarios (Crédito financiero), que se utilizó para poder obtener utilidad.

Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años: El 67% de las Mypes encuestadas del rubro pollería del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial sí ha mejorado en los últimos años, estos datos nos indican que el rubro pollería es un negocio rentable que se sostiene en el tiempo, generándole utilidades al micro empresario por su capital invertido. Estos datos son similares a lo encontrado por Gonzales, Mamani y Rosales donde el 91%, 67% y 81% de micro empresarios su rentabilidad mejoro en los últimos años. Por otro lado, el teórico Monteros, sostiene que uno de los objetivos de la micro y pequeña empresa, es, obtener ganancias y ello se logrará si se fortalece las áreas de resultados, los mismo que dependerá de las estrategias de cada microempresa, es decir se podrá evidenciar en la medida de lo posible la eficacia y eficiencia en el uso de los elementos tanto financieros, productivo y humanos como bien lo expresa el teórico Díaz.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro pollería capacitarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo al acceder a un crédito financiero; como bien lo explica el teórico Monteros, que la subsistencia en el mercado de una micro y pequeña empresa dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos y a la formalización de sus procesos con estándares de calidad.

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 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria

completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef-cocinero.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia.

Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes se financian por terceros, siendo estas con 67% de las entidades bancarias, precisan que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para el crédito, estos créditos fueron a largo plazo, pagando 1.5% de interés mensual con 73%, no precisan cuanto fue el monto recibido, y lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio, el 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Finalmente, se recomienda a los micro empresarios del rubro pollería del distrito de Callería capacitarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo al acceder a un crédito financiero, brindarle especial atención a estos temas; como bien lo explica el teórico Monteros, que la subsistencia en el mercado de una micro y pequeña empresa dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y, a la formalización de sus procesos con estándares de calidad..

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aladro S. I., Ceroni C. A. & Montero E. M. (2011), Problemas de financiamiento de las MiPyMEs, análisis de caso práctico. (Informe de Investigación para optar el título de Ingeniero Comercial. Universidad de Chile). Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf

2. Alburqueque I. D. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
3. Ávila P. Del R. & Sanchís J. R. (2015), Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). Recuperado de <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>
4. 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>
5. 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>
6. Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
7. Díaz M. (2012.), Análisis contable con un enfoque empresarial. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>
8. Enríquez C. (2015), En América Latina el 99% de las empresas son pymes. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html>
9. Gestión (2014), El pollo representa el 53% del consumo total de carnes en el Perú. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/pollo-representa-53-consumo-total-carnes-peru-2102934>
10. Gestión (2016), INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/inei-estos-son-cuatro-problemas-que-limitan-crecimiento-empresas-2170970>
11. Gonzales J. S. (2014), caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector turismo, rubro pollerías. distrito de Sullana, año 2014. (p. 7). Tesis de pregrado de la escuela de administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la Biblioteca virtual de Uladech.

12. Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
13. 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>
14. Mamani M. G. (2014), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - Provincia de Huancané, periodo 2012-2013. (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
15. Monteros (2005), Marco teórico de la micro empresa. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02%20ICA%20190%20CAPITULO%20II%20MARCO%20TE%3%93RICO.pdf>
16. Nalda H. (2012), Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en el Perú. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>
17. 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>
18. Primo S. (2014); Pymes: Corazón económico de Italia. Recuperado <http://capital.es/2014/09/las-pymes-son-el-gran-corazon-economico-de-italia-por-sebastiani-primo-embajador/>
19. Puente A. (2009), Fianzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
20. Rengifo I. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016. (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
21. Rosales A. M. (2014), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
22. Vera J. (2015), Día del pollo a la Brasa. Con inka kola. Recuperado de <http://diariomype.blogspot.pe/2014/07/dia-del-pollo-la-brasa-con-inca-kola.html>

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Jim Arthur León Huilca, identificado con DNI N° 457079889, 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 Servicio Rubro Pollería del Distrito de Calleria, 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 de 2017.

Jim Arthur León Huilca
DNI N° 45707989