



Estructura del capital: factor medular en las decisiones financieras de las MYPES

Miguel Angel Ramírez Arellano
Gabriel Pastor Medrano Osorio
Marco Antonio José Paredes Pérez
Teodoro Edgardo Leonardo Aguilar

Estructura del capital: factor medular en las decisiones financieras de las MYPES



Miguel Angel Ramírez Arellano
Gabriel Pastor Medrano Osorio
Marco Antonio José Paredes Pérez
Teodoro Edgardo Leonardo Aguilar

Este libro ha sido debidamente examinado y valorado en la modalidad doble par ciego con fin de garantizar la calidad científica del mismo.

© Publicaciones Editorial Grupo Compás
Guayaquil - Ecuador
compasacademico@icloud.com
<https://repositorio.grupocompas.com>

Diseño de la portada es de: Ariadna Tirado Pereira



Ramírez, M., Medrano, G., Paredes, M., Leonardo, T. (2024) Estructura del capital: factor medular en las decisiones financieras de las MYPES. Editorial Grupo Compás

© Miguel Angel Ramírez Arellano
Gabriel Pastor Medrano Osorio
Marco Antonio José Paredes Pérez
Teodoro Edgardo Leonardo Aguilar

ISBN: 978-9942-33-860-0

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

INDICE

ÍNDICE DE TABLAS	4
ÍNDICE DE FIGURAS	6
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I.- LA ESTRUCTURA CAPITAL DE LA MYPE	9
Aspectos generales en Latinoamérica y el Perú	10
Las empresas	10
Las empresas en el Perú	11
Estructura empresarial	13
La presencia de las mypes en el Perú	16
Origen, evolución y estado actual de las mypes en el Perú	17
Estructura del capital y sus teorías	18
CAPÍTULO II.- EL ROL DE LAS DECISIONES FINANCIERAS Y SUS SESGOS CONDUCTUALES PARA LAS MICROFINANZAS DE UNA MICROEMPRESA	20
Importancia de las decisiones financieras en las Mypes	21
Implicación de los sesgos conductuales en las decisiones financieras	23
Aspectos generales de las microfinanzas	24
Origen de las microfinanzas	25
Las entidades microfinancieras	26
Presencia en el Perú	26
CAPÍTULO III.- EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA MYPE PERUANA	28
¿Es la mype promotora del crecimiento económico del país?	29
Distribución en sectores de las mypes	33
El caso del sector ferretero y el boom de la construcción	35
La presencia de las Mypes en tiempos de pandemia	36

<i>CAPÍTULO IV.- LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y SU RELACIÓN CON LAS DECISIONES FINANCIERAS EN LAS MYPES DEL SECTOR FERRETERÍAS EN EL DISTRITO DE TARMA, JUNÍN</i>	<i>38</i>
<i>CAPÍTULO V.- CONSIDERACIONES FINALES</i>	<i>71</i>
<i>REFERENCIAS</i>	<i>75</i>

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución histórica de la empresa.....	11
Tabla 2. Criterios utilizados para clasificar a las empresas por tamaño en América Latina ..	13
Tabla 3. Segmentación de empresas según tamaño	14
Tabla 4. Clasificación de empresas con el criterio de empleo en América Latina, según país	15
Tabla 5. Empresas, según segmento empresarial, 2017-18	15
Tabla 6. Características de las micro y pequeñas empresas	17
Tabla 7. Características de las micro y pequeñas empresas	17
Tabla 8. Evolución de las Mypes, 2014-17	17
Tabla 9. Recaudación acumulada anual 2021	33
Tabla 10. Ingreso en soles de las grandes actividades económicas del 2019 y 2020	34
Tabla 11. Producción de las industrias de minerales no metálicos y metales comunes, 2018-2019	35
Tabla 12. Operacionalización de las variables	40
Tabla 13. Muestra de estudio	41
Tabla 14. Validez de los instrumentos mediante juicio de expertos	42
Tabla 15. Confiabilidad de los instrumentos mediante coeficiente de Alfa de Cronbach.....	43
Tabla 16. Requerimientos no cumplidos en solicitudes de crédito por parte de las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma.....	44
Tabla 17. Calificación crediticia de los responsables en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	45
Tabla 18. Valor de pasivos respecto a los activos totales en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	45
Tabla 19. Porcentaje de deudas de corto plazo respecto a la deuda total en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma	46
Tabla 20. Porcentaje del patrimonio respecto al activo total en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	47
Tabla 21. Valoración del financiamiento con deuda por los microempresarios del sector ferreterías en el distrito de Tarma	47
Tabla 22. Porcentajes de inversión en activos por parte de las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma.....	48
Tabla 23. Proporción de utilidades reinvertidas en las mypes del sector ferreterías del distrito de Tarma.....	48
Tabla 24. Calidad de la decisión de inversión tomada en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	49
Tabla 25. Beneficios operativos de las inversiones realizadas en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma	50
Tabla 26. Logro de objetivos de ventas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma.....	50

Tabla 27. Logro de objetivos de utilidades en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma.....	50
Tabla 28. Calidad de las decisiones operativas tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	51
Tabla 29. Calidad de las decisiones de financiamiento tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	52
Tabla 30. Calidad de las decisiones de inversión tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	53
Tabla 31. Costo de capital promedio ponderado actual en las mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	54
Tabla 32. Data respecto a las dimensiones utilizadas en el análisis	55
Tabla 33. Data respecto a la variable estructura de capital en las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma.....	56
Tabla 34. Data respecto a la variable decisiones financieras en las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma.....	57
Tabla 35. Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov para una muestral.....	58
Tabla 36. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Estructura de capital y decisiones financieras	59
Tabla 37. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Nivel de endeudamiento y decisiones de inversión	60
Tabla 38. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Nivel de endeudamiento y decisiones operativas.....	61
Tabla 39. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Estructura de capital y decisiones financieras	62
Tabla 40. Tabulación cruzada entre Nivel de endeudamiento y Decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	63
Tabla 41. Tabulación cruzada entre Nivel de capital propio y Decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	64
Tabla 42. Tabulación cruzada entre responsable de la Mype y las decisiones financieras tomadas en las ferreterías del distrito de Tarma	65
Tabla 43. Tabulación cruzada entre años de funcionamiento de la Mype y las decisiones financieras tomadas en las ferreterías del distrito de Tarma	65
Tabla 44. Tabulación cruzada entre Tipo de información y decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma	66
Tabla 45. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones de inversión en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	66
Tabla 46. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones operativas en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma.....	67
Tabla 47. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones de financiamiento en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Stock de empresas por año, 2014-2018.....	12
Figura 2. Stock de empresas por trimestre, 2018-21 (miles).....	12
Figura 3. Aspectos del desarrollo económico	29
Figura 4. Ventas de las mypes en el Perú (S/ millones)	31
Figura 5. Variación neta de altas y bajas de empresas, 2018-2021	36
Figura 6. Principales opciones de financiamiento de las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	43
Figura 7. Tipo de información financiera que utilizan las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma	44
Figura 8. Porcentaje de deudas a largo plazo respecto a la deuda total en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma	46
Figura 9. Percepciones respecto a las decisiones de inversión realizadas en las Mypes del sector ferreterías en Tarma	48
Figura 10. Percepciones respecto a las decisiones operativas en las Mypes del sector ferreterías en Tarma.....	51
Figura 11. Percepciones respecto a las decisiones de financiamiento en las Mypes del sector ferreterías en Tarma.....	52
Figura 12. Decisiones financieras en las Mypes del sector ferreterías en Tarma	53

INTRODUCCIÓN

En una época tan convulsa como lo es esta, que junto a la globalización económica y mucho más producto de la pandemia, América Latina y el Caribe ha sido la región en desarrollo que más impacto social ha tenido. Esto, debido a los factores de riesgo que tornan vulnerables a estos territorios: densidad poblacional, hacinamiento, falta de acceso a servicios básicos, entre otros. Así, viéndose afectada la salud general, sobre todo por no contar con un sistema de salud eficiente, se vieron perjudicados diferentes ámbitos sociales a nivel político y sobre todo económico (Martínez, 2017).

La economía de cada país se desbarató, encontrándose hasta hoy en día en recuperación, más en unos países que en otros, con lo que se perjudicó gravemente a las micro y pequeñas empresas (Mypes). Las empresas, de esta manera, se han desestabilizado hasta el punto, en ocasiones, de extinguirse del mercado (Zorrilla, 2021).

Lo anterior es característico de las Mypes, debido a que son entidades emergentes en la actividad económica, con lo que la capacidad administrativa y las gestiones comerciales y financieras se vuelven en factores determinantes para su estabilidad. De esta manera, las Mypes, en estos últimos años, han decrecido en cantidad, lo que afecta la economía de estas familias (Laitón, 2018).

En relación a ello, el presente trabajo habla sobre la estructura de capital de las Mypes y su relación directamente proporcional y, además, positiva, con las decisiones financieras. Con ello, se ha propuesto la posibilidad de generar decisiones financieras más eficaces para lograr una competencia comercial adecuada en el mercado por parte de las Mypes.

Tomar en cuenta el nivel de endeudamiento, los plazos de endeudamiento y las fuentes de financiamiento, además de las expectativas y usos que los usuarios hacen de estos, se convierte en una herramienta sumamente importante con la que abordar decisiones al momento de invertir o generar préstamos por parte de las Mypes, ya que estas son una actividad comercial emprendidas por personas que pretenden independizarse de las grandes empresas para obtener sus propias ganancias haciendo uso de una metodología particular.

En ese sentido, el **primer capítulo** esboza rasgos generales sobre la estructura de capital de las Mypes tanto a nivel Latinoamericano como a nivel del territorio nacional peruano. Así mismo, se hace un recuento de lo que se entiende por empresa y de su estructura, tanto como se aborda la presencia de las Mypes en el Perú y su origen y evolución.

El **segundo capítulo** refiere una reseña general sobre las microfinanzas, su origen y evolución. Esto, debido a que se concatena con la problemática que se ha hecho alusión en un inicio: la pobreza, en tanto que estos modelos de transacción de créditos permiten a los acreedores elevar su poder adquisitivo y con esto mantenerse en el mercado (Moro-Visconti, 2021). De esta manera, dentro del capítulo se responde a la pregunta “¿Respaldo o desamparo

de las Pymes?”. Así es que se opta por una mirada sociológica a la realidad problemática de las Mypes: su nivel y sus plazos de endeudamiento, como también las fuentes de financiamiento.

En el **tercer capítulo** se hace hincapié, ya de manera más específica, en el desarrollo económico de las Mypes ubicadas en el mercado peruano. Se opta, al igual que en el capítulo anterior, por una mirada sociológica, donde se responde a la pregunta “¿Es la Mype promotora del crecimiento económico del país?” Así también, se detalla cada sector en los que están distribuidas las Mypes, así como su presencia en tiempos de pandemia.

Por otro lado, el **cuarto capítulo** titulado La estructura de capital y su relación con las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma-Junín se compone de una investigación exhaustiva cuya finalidad es la de servir como pilar de desarrollo de una *teoría específica* para las Mype que les maximizar su valor económico y nivel de competitividad mediante la toma acertada de decisiones financieras.

Por último, el **quinto capítulo** comprende las consideraciones finales en donde se explica la necesidad de aplicar diferentes políticas que coadyuven a que las Mypes se inserten en el mercado adecuada y sosteniblemente y se favorezca su formalización.

Ni a nivel latinoamericano ni mucho menos internacional es posible generar una clasificación única de las empresas. Cada uno de los países han utilizado diversos criterios para segmentarlas, ya sea por la cantidad de trabajadores, las ventas anuales, los activos totales, la inversión o por varios de estos motivos a la vez, entre otros (González-Díaz, 2021).

En los casos de Argentina y México, por ejemplo, se genera la segmentación bajo sectores; en Argentina, se delimitan dos tipos de mediana empresa; en Brasil y Perú se clasifican de manera específica a las micro y pequeñas empresas; en México y Guatemala, se combinan variables. Así mismo, al momento de valorar los ingresos se siguen estándares como la moneda que rige en el país, los dólares de EE.UU., los salarios mínimos vitales, etc. (Laitón, 2018).

En ese mismo sentido, es importante anotar que dichas clasificaciones y estándares son influyentes al momento de diseñar o implementar una política de fomento hacia determinado sector empresarial. Suele pasar que los países menos desarrollados establecen principios menos rígidos que los países más desarrollados (González-Díaz, 2021).

En cuanto a las microempresas del Perú, se definen como una organización con una cantidad de trabajadores de 1 a 10. Así también, el número de ventas anuales es de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Además, el propietario de dicho tipo de empresa suele trabajar en esta, debido a que no se generan muchas ventas ni tampoco se necesita de mucho capital. Por otro lado, en referencia a las pequeñas empresas, estas tienen de 11 a 50 trabajadores y generan ventas anuales de hasta 1 700 UIT; tienen una mayor organización en relación a su coordinación de personal, financiero y recursos técnicos (Melendez, 2020).

A lo largo de estos últimos años, se han generado micro y pequeñas empresas (Mypes) de manera sostenida a nivel Latinoamericano. De todas las entidades económicas, estas constituyen hasta el 90% en determinados países. Contribuyen significativamente en el Producto Bruto Interno (PBI) de un país, sobre todo para los que se consideran aún en desarrollo (Mío, 2019).

Así mismo, son un factor importante para la generación de empleo, como contribuyente a la igualdad entre regiones y como posibilidad de progreso innovador, contribuyendo así a reducir la pobreza; no obstante, también presentan desventajas, entre las cuales se encuentran, principalmente, la limitación que tienen al financiar o gestionar sus recursos, con lo que tienden a desaparecer del mercado en menos a partir de su creación (Martínez, 2017).

Concretamente, en el Perú, las Mypes son relevantes en las aportaciones al PBI nacional generando un aporte de más de 45%, por lo que forman parte de hasta el 98% de las entidades

empresariales presentes. En relación a la generación de trabajo, emplea a un 75% de la Población Económicamente Activa (PEA), constituyéndose como la segmentación con mayor alcance a nivel nacional (Mío, 2019).

Aspectos generales en Latinoamérica y el Perú

Para empezar a hacer referencia a las empresas, es necesario hablar primero de las organizaciones, las cuales, de acuerdo a Abregu (2019), se definen como una asociación de activos vitales que generan mercancías y las ponen a disposición del comprador con el objetivo de generar divisas. Es ahí desde donde se puede definir a la empresa como una organización humana que realiza múltiples acciones donde se encuentran el producir, vender o realizar cierto servicio.

Las empresas

Cada miembro de la empresa realiza una función y ocupa un cargo en correspondencia con sus habilidades y capacidades; ellos planifican, organizan, dirigen, controlan y evalúan lo que se hace para la consecución de los objetivos empresariales (Abregu, 2019).

Si se hace referencia al recorrido histórico de las empresas, con el devenir de los años, los cambios sociales, económicos, políticos, medioambientales, tecnológicos, entre otras índoles, han afectado y transformado al mundo. Conjuntamente a ello, las organizaciones como la empresa han sufrido variaciones desde el modo de concebirse hasta su puesta en práctica. La invención de la máquina a vapor, refiere Luna (2015), en 1776, significó un hito que cambió los modos de organización social y comercial de entonces.

Así, la industrialización se empieza a configurar como basamento de lo que hoy conocemos como empresa. En la Tabla 1 siguiente se evidencia la evolución histórica de las empresas, divididos los momentos históricos en etapas, periodos y los años en que aproximadamente se generaron (Luna, 2015).

Tabla 1. *Evolución histórica de la empresa*

Evolución histórica de la empresa		
Etapa	Periodo	Años
Artesanal	Desde la antigüedad hasta inicio de la Revolución Industrial	Hasta 1780
Transición hacia la industrialización	Primera Revolución Industrial	De 1780 a 1860
Desarrollo industrial	Segunda Revolución Industrial	De 1860 a 1914
Grandes industrias	Entre las dos guerras mundiales	De 1904 a 1945
Contemporánea	Desde la posguerra	De 1945 a 1980
Globalización	Actualidad	Desde 1980

Nota. Tomado de Luna (2015)

En consonancia con lo mencionado en un inicio, al hablar de la empresa como una organización, se tiene como finalidad el cumplir con los objetivos y las metas planteadas previamente y actuar razonable y responsablemente, sin prevalecer los fines sobre los medios (Abregu, 2019).

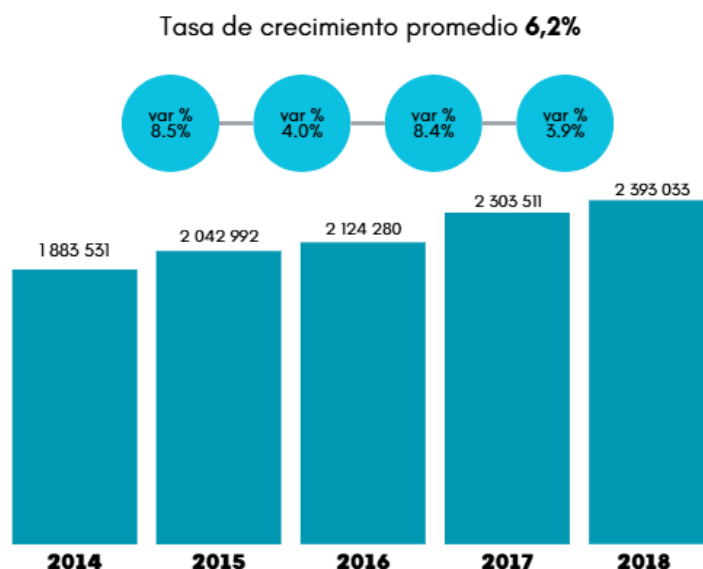
Con todo, la empresa puede ser vista, entonces, como una organización humana que abarca un conjunto de acciones: trabajo y esfuerzo individual y colectivo e inversiones, con lo que se orienta a lograr sus objetivos. De esta manera recae la importancia de comprender cuál es el marco teórico empresarial, con el objetivo de conocer sus características mínimas, funciones, objetivos y elementos (Cueva, 2019).

Las empresas en el Perú

Para empezar, a fines del año 2018, el Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE) junto al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) consignó 2 millones 393 mil 33 empresas en el Perú. Para elaborar dicha cifra se basaron, principalmente, en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), así como a las encuestas realizadas a empresas por parte del INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019).

Así mismo, el DCEE evidenció que se incrementó un 3.9% a comparación del año anterior, a su vez, una tasa de crecimiento en la media de 6.2% en los últimos cinco años antes del 2018 (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2019). En la Figura 1 se consigna el stock de empresas por año desde el 2014 hasta el 2018.

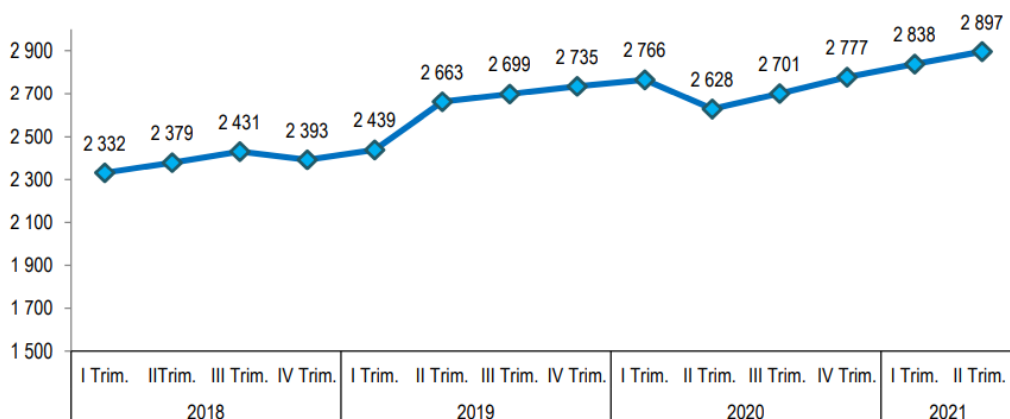
Figura 1. Stock de empresas por año, 2014-2018



Nota. Tomado del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019)

En la actualidad, según los últimos informes demográficos del Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE) (2021), se han registrado 2 millones 896 mil 533 empresas: un 10.2% en relación al 2019. Así, son 70 mil 677 empresas, pero se dieron de baja 8 mil 93, entre los meses de abril y junio. En la Figura 2 se evidencia el stock de empresas analizadas desde el 2018 hasta el segundo trimestre de 2021, de acuerdo al último informe del DCEE.

Figura 2. Stock de empresas por trimestre, 2018-21 (miles)



Nota.
Directorio
Central de
Empresas

En relación a ello, son la agricultura, ganadería y silvicultura, así como el comercio al por mayor y menor, el transporte y almacenamiento, la venta y reparación de vehículos, la construcción e industrias manufactureras, las actividades económicas con mayor tasa de empresas (Directorio Central de Empresas y Establecimientos, 2021).

Estructura empresarial

Una empresa se clasifica de acuerdo a la nación bajo la que se rija, por lo cual no es tarea sencilla segmentarla, ya que a nivel internacional y nacional se tiene una diversidad de productos y procesos que, conjuntamente con el factor geográfico y cultural, delimitan la clasificación empresarial (Cueva, 2019).

Es más, tan solo en América Latina se tienen criterios disímiles de acuerdo a cada país, los cuales se miden, refiere González-Díaz (2021), desde las ventas (60%), números de trabajadores (90%), monto de activos (35%), los ingresos brutos anuales (10%) o hasta el patrimonio neto (5%). Dichas variedades de perspectivas condicionan también el diseño y la puesta en marcha de políticas de fomento y financiación de las Mypes.

A continuación, en la Tabla 2, se dilucida sobre los criterios planteados a la hora de clasificar a las empresas a nivel latinoamericano.

Tabla 2. Criterios utilizados para clasificar a las empresas por tamaño en América Latina

<i>País/Criterio</i>	<i>Número de trabajadores</i>	<i>Ventas anuales (\$)</i>	<i>Activos totales</i>	<i>Inversión</i>
<i>Argentina</i>	X	X		
<i>Belice</i>	X	X		X
<i>Bolivia</i>	X	X	X	
<i>Brasil</i>	X	X		
<i>Chile</i>	X	X		
<i>Colombia</i>	X		X	
<i>Costa Rica</i>	X	X	X	
<i>Ecuador</i>	X	X	X	
<i>El Salvador</i>	X	X		
<i>Guatemala</i>	X	X	X	
<i>Honduras</i>	X			
<i>México</i>	X	X		

Nicaragua	X	X	X
Panamá	X	X	
Paraguay	X	X	X
Perú	X	X	
República Dominicana			
Uruguay	X	X	X
Venezuela	X	X	

Nota. Tomado de González-Díaz (2021)

Al considerar la estructura empresarial, se hace referencia a la manera en la que el sector se encuentra segmentado, es así como en la Tabla 3 se hace referencia a cada una de estas divisiones.

Tabla 3. Segmentación de empresas según tamaño

Tipo de Empresa	Número de Empresas	%	Características
Micro Empresa Formal	622.209	24.6 %	Son una unidad de producción mínima que requiere de hasta 10 trabajadores con un nivel de hasta 150 UIT.
Micro Empresa Informal	1.855.075	73.3 %	
Pequeña Empresa Formal	25.938	1.0 %	Se requiere de un nivel de hasta 1700 UIT.
Pequeña Empresa Informal	15.395	0.6 %	
Mediana y Gran Empresa Formal	10.899	0.4 %	Están consideradas individuos legales. Las grandes empresas alcanzan 250 millones anuales en ventas con hasta 251 trabajadores.
Total	259.516	100.0 %	

Nota. Adaptado de Abregu (2019)

Para la segmentación de las empresas, como se ha evidenciado, se suele seguir el criterio de la cantidad de trabajadores, el activo y monto invertido en el negocio o el nivel de las ventas brutas anuales medido en Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Así mismo, en América Latina, concretamente, se evidencian criterios de empleo según país, los cuales se esclarecen en la siguiente Tabla 4.

Tabla 4. Clasificación de empresas con el criterio de empleo en América Latina, según país

Tipo de empresa					
País	Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Argentina	Industria	1 a 9	10 a 49	50 a 200	201 y más
Brasil	Servicio	1 a 9	10 a 49	50 a 249	250 y más
	Comercio				
Chile		1 a 9	10 a 49	50 a 199	200 y más
Colombia		1 a 10	11 a 50	51 a 200	201 y más
México		1 a 10	11 a 50	51 a 250	251 y más

Nota. Tomado de González-Díaz (2021)

En el Perú, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019), en el año 2018 se registraron 2 millones 270 mil 423 empresas clasificadas en el rango de microempresas, así como 100 mil 443 pequeñas empresas y 14 mil 281 grandes y medianas empresas, así como 7 mil 886 empresas de administración pública. En otro sentido, las microempresas tuvieron un alza de 4.0%, las pequeñas empresas 1.5% y las grandes y mediana empresas 2.8%; mientras que la administración pública tuvo un incremento de 4.5%, tal como se evidencia en la Tabla 5.

Tabla 5. Empresas, según segmento empresarial, 2017-18

Segmento empresarial	2017	2018		Var% 2018/17
		Absoluto	Porcentaje	
Total	1 066 451	1 106 853	100.0	3.8
Microempresa	996 832	1 036 176	93.6	3.9
Pequeña empresa	58 542	59 326	5.4	1.3
Gran y mediana empresa	10 066	10 307	0.9	2.4
Administración pública	1 011	1 044	0.1	3.3

Nota. Tomado del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019)

La presencia de las mypes en el Perú

El crecimiento económico se mide, entre otros factores, por el PBI. En este sentido, toda Mype es fuente generadora de ingresos y empleos de un país. En el Perú, las Mypes son el tipo de empresa que generan mayores divisas. Si bien el Estado interviene en estas con sus políticas de apoyo y reorganización de normas tributarias con la finalidad de que la empresa sea rentable, son las propias empresas las que deben gestionar, a su vez, sus propios recursos (Huamani, 2019).

No obstante, este tipo de empresa no alcanza a permanecer por una temporada larga en el mercado, ya que enfrentan diversos retos para los que no están preparados. Está, por ejemplo, que no les es posible acceder a los recursos financieros o intelectuales. Así, se evidencia un problema de financiamiento en las Mypes en América Latina (Laitón, 2018).

En ese mismo sentido, las Mypes no reciben subsidios ni beneficios colaterales de parte del Estado, como las empresas consideradas individuos legales; sin embargo, logran superar los inconvenientes que se le presentan (Gomero, 2015).

De acuerdo con Abregu (2019), en el Perú se ha evidenciado que son las tasas de creación y la supervivencia de empresas las que rigen la dinámica empresarial; no obstante, se cuenta con índices de creación de empresas muy por debajo que los de Brasil y México. En correlación a ello, las Mypes, se ha encontrado, forman parte del 94.9% de las organizaciones formales en el Perú.

Origen, evolución y estado actual de las mypes en el Perú

Para el año 2003, se promulgó, el 03 de julio, la Ley de Promoción y Formalización de las Micro y Pequeña empresa N.º 28015, que luego se extendió tres años más. Esta ley conduce las políticas de las Mypes, dicho cambio se generó debido a que se buscaba posibilitar mayor inversión y promover el desarrollo y crecimiento empresarial. En su artículo 3 se dilucida la naturaleza de las micro y pequeñas empresas en cuanto a sus características a tener en cuenta (Huamani, 2019), tal como se señala en las Tabla 6 y Tabla 7.

Tabla 6. Características de las micro y pequeñas empresas

MICROEMPRESA	
Número de trabajadores	De uno (1) hasta (10) trabajadores inclusive.
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Nota. Tomado de Huamani (2019)

Tabla 7. Características de las micro y pequeñas empresas

PEQUEÑA EMPRESA	
Número de trabajadores	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Nota. Tomado de Huamani (2019)

En consideración con las estadísticas, para el año 2017 las Mypes tomaron un realce contando con 2 millones 282 mil 63 empresas, con una variación de 8.5% en comparación al año anterior, tal como se evidencia en la Tabla 8 (Mio, 2019).

Tabla 8. Evolución de las Mypes, 2014-17

Rubro	2014	2015	2016	2017	Var.% 2017/2016	Flujo	Contribución al crecimiento 2017/2014
Microempresas	1 787 857	1 933 525	2 011 153	2 183 121	8.6%	395 264	95%
Pequeña Empresa	77 503	89 993	92 789	98 942	6.6%	21 439	5%
Total Mypes	1 865 360	2 023 518	2 103 942	2 282 063	8.5%	416 703	100%

Nota. Tomado de (Mio, 2019)

Ya para el año 2018, gracias a los resultados del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019), se tiene data del 94.9 % de microempresas, mientras que las pequeñas empresas datan del 4.2 %

Estructura del capital y sus teorías

Según Ramírez-Herrera y Palacín-Sánchez (2018), una estructura del capital (o estructura financiera) es la relación existente entre los recursos ajenos y propios que toda empresa emplea para sus inversiones. Asimismo, toda empresa debe poseer recursos iniciales para invertir en sus proyectos. La dirección de los recursos se condiciona por las decisiones financieras de las empresas para determinar la fracción sesuda de los recursos y de las deudas. Por lo tanto, la estructura del capital es un reparto medido y balanceado de los fondos financieros entre las deudas y los mismos recursos empresariales a fin de maximizar el valor de la empresa en el mercado competitivo.

La gestión financiera de las estructuras de capitales de las empresas se relaciona con la toma de decisiones financieras con cuales se busca la combinación adecuada entre los recursos propios y ajenos a fin de elevar el valor de mercado de toda empresa. Esto se debe al contexto globalizado de la actual sociedad tecnológica y digital en donde existe mayores exigencias y demandas dinámicas que las empresas deben satisfacer a fin de ponderar sus productos y servicios (Capa *et al.*, 2018). Ante este nuevo contexto, en las gestiones empresariales se da importancia al estudio de las estructuras de capital con la finalidad de predecir los factores que influyen en las decisiones financieras que consigan el óptimo balance del uso de los recursos (Gutiérrez *et al.*, 2019).

Por tales motivos, existen teorías que intentan establecer y explicar las formas óptimas de estructuras de capital tales como se señala a continuación:

- ***Teoría del óptimo financiero o teoría del equilibrio (Trade-off Theory).*** Sostiene que las empresas deciden sus niveles de endeudamiento luego de enfrentar los beneficios con los costes (Ramírez-Herrera & Palacín-Sánchez, 2018). Asimismo, el impuesto corporativo a las sociedades afecta a la disminución de las deudas (Vásquez & Lamothe, 2018). En esta teoría se busca una adecuada tasa de deuda que proporcione los costos de deuda y los beneficios empresariales obtenidos (Capa *et al.*, 2018). En otras palabras, en esta teoría se establece que la estructura de capital se logra a través del ahorro fiscal que crea los beneficios de una empresa (Padilla *et al.*, 2015).

- ***Teoría del Pecking Order o teoría del orden jerárquico.*** Sostiene que las inversiones empresariales y su financiación se adapta para disminuir los problemas de información entre los gestores y los inversores externos dentro de una empresa (Ramírez-Herrera & Palacín-Sánchez, 2018). Asimismo, se busca ordenar las preferencias de las fuentes de financiamiento según sus necesidades y se deja de lado los niveles de endeudamiento

(Vásquez & Lamothe, 2018). El orden de financiación es, en primer lugar, las fuentes internas, luego, las fuentes externas y, por último, las emisiones de bonos (Montalván, 2019).

- **Teoría de la agencia.** Sostiene que las propiedades de las empresas y su estructura influye en las decisiones de inversión y de operación, lo cual implica un conflicto de agencia (Ramírez-Herrera & Palacín-Sánchez, 2018). En esta teoría, la estructura de capital se describe desde el conflicto de intereses entre administradores y propietarios (Vásquez & Lamothe, 2018). Así, la teoría describe en la estructura de capital se observa conflictos para tomar decisiones financieras porque existe una comunicación no transparente y desigual entre los miembros ejecutivos de una empresa (Montalván, 2019).

- **Teoría de las señales.** Sostiene que las inversiones y sus resultados positivos es una señal al mercado, la cual se identifica a través de los endeudamientos de una empresa (Ramírez-Herrera & Palacín-Sánchez, 2018). Es decir, el sostenimiento del endeudamiento implica que una empresa es capaz de equilibrar sus costos y sus subsidios fiscales, donde el aumento de los beneficios significa un aumento de la deuda, lo significa una señal positiva de inversión y de valor empresarial (Montalván, 2019).

- **La tesis de la irrelevancia.** Se sostiene que toda decisión sobre las actividades financieras de una empresa no posee incidencia alguna en el valor de la empresa, pues la estructura de capital no halla su optimización sin la consideración de los impuestos (Capa *et al.*, 2018).

- **Teoría de información asimétrica.** Sostiene que muy pocas empresas obtienen altos niveles de información porque existen costos y distintas posibilidades de acceder a la información por parte de los ejecutivos, de los inversores y de los dueños de una empresa (Capa *et al.*, 2018).



EL ROL DE LAS DECISIONES FINANCIERAS Y SUS SESGOS CONDUCTUALES PARA LAS MICROFINANZAS DE UNA MICROEMPRESA

Las microfinanzas son los modelos en los cuales se transaccionan una serie de créditos a acreedores que no tienen un elevado poder adquisitivo. En este sentido, se ofrecen productos financieros a los miembros de las familias pobres y similares que puedan tener acceso a los servicios financieros de alta calidad adaptados a sus necesidades, que incluyen el crédito, el ahorro, los seguros y las remesas (Moro-Visconti, 2021). Estos procedimientos se realizan en las instituciones financieras que brindan estos préstamos, como las cajas, las bancas municipales y, en determinadas ocasiones, las instituciones privadas o públicas con un amplio nivel de capitalización financiera.

Las microfinanzas se correlacionan con los mecanismos que permiten la inclusión bancaria en contextos específicos de los servicios financieros a clientes sin ingresos mínimos. Para gestionar una cuenta de cliente, estos mismos bancos deben anticipar los cálculos de coste fijo bastante sustancial que no depende del importe de las sumas de dinero implicadas. Los problemas que acarrea a la entidad financiera deben resolverse mediante la reestructuración de servicios financieros en las transacciones realizadas indebidamente por clientes con una ingente capacidad de pago para proponer proyectos en favor de una educación financiera de los pobres (Hermes & Hudon, 2018).

Las microfinanzas deben ser evaluadas por los gestores de la política económica nacional, debido a que no se ha solucionado totalmente la problemática de la pobreza en el siglo XXI. No obstante, el sector de las microfinanzas ha superado los \$ 25 mil millones en 2007 para todos los préstamos concedidos en el mismo (Khan *et al.*, 2020). Este crecimiento elevado permite evaluar las perspectivas que son viables para aplicarse en los territorios del tercer mundo, debido a su mínima tasa de bancarización de sus habitantes.

Importancia de las decisiones financieras en las Mypes

Según Haro y Rosario (2017), toda empresa debe optar por decisiones financieras que se ajusten a sus objetivos generales como la rentabilidad y la liquidez que se desea alcanzar. Así, en la dirección empresarial, las decisiones financieras deben contemplar las variables que se sujetan a los riesgos de inversión, para lo cual, las decisiones se definen en plazos cortos y largos, donde se observa la disponibilidad de los recursos económicos para pagar los compromisos empresariales. En otras palabras, las decisiones financieras y su calidad óptima son importantes porque permite crear valor a las empresas dentro de un mercado competitivo, de tal forma que se garantiza la rentabilidad y la liquidez a pesar de los riesgos de inversión.

Tabla 9. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y su influencia en las decisiones financieras

Variables	Indicadores estadísticos	NIIF	Decisiones financieras
NIIF	Correlación de Spearman	100 %	0.864 %
	Sig. (bilateral)		0.043 %
Decisiones financieras	Correlación de Spearman	0.864 %	100 %
	Sig. (bilateral)	0.043 %	

Nota. Adaptada de Janampa (2018)

Según la Tabla 9, para optar las mejores decisiones financieras, se precisa de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), pues estas facilitan las formas de decidir y tomar decisiones importantes para la inversión de las empresas en sus procesos productivos. Janampa (2018) señala que estas normas logran influir positivamente en las decisiones financieras, ya que las empresas precisan de métodos confiables y probados para optar por las mejores decisiones de inversión cual se logre una adecuada rentabilidad.

Asimismo, Acosta-Rangel *et al.* (2017) destaca otros factores importantes para las decisiones financieras, tales como la intuición, la experiencia y el conocimiento de los empresarios y de los inversores, ya que con esos factores se logra mejores condiciones estratégicas de previsión para los riesgos y para los posibles beneficios que se pueda conseguir. En adición, para un buen modelo de decisiones financieras también considera a la información financiera para conocer los estados financieros y así obtener mayor rentabilidad y menores costos.

En Bohórquez *et al.* (2018) se señala que las decisiones financieras son parte de una planificación estratégica para prevenir riesgos de operaciones empresariales, como también sirven para analizar las fuentes de financiamiento con cuales los recursos de una empresa se

puedan conseguir con la medición de sus futuros costos. Además, mediante las decisiones financieras se logra pronosticar previamente los niveles de solvencia y de endeudamiento que describen la continuación de la empresa a nivel económico y procedimental, pues el desarrollo empresarial se logra solo si se opta por adecuadas decisiones financieras.

En la actualidad, se observa el auge de la globalización y el avance de las tecnologías. Estos han producido cambios en la interacción socioeconómica, es decir, las necesidades de las personas son más específicas y diversas. En este contexto, las empresas deben realizar planes estratégicos respecto a sus productos y servicios; por lo cual, las decisiones financieras son importantes porque definen el rumbo empresarial de todo agente económico, de tal forma que los conocimientos, las conductas y las actitudes financieras son estudiados y considerados en los planes empresariales para una buena decisión financiera (Roa & Mejía, 2018).

Al respecto, Romero y Ramírez (2018) señalan que el conocimiento académico de los empresarios es importante para conseguir mejores resultados en relación a las decisiones financieras; así, existe una relación directa entre el nivel de estudio y la toma de decisiones empresariales, además del conocimiento financiero. Es decir, la preparación académica se valora e incide en las decisiones financieras ya que el análisis financiero se torna más riguroso por el nivel de conocimiento sobre materia económica, lo que garantiza la continuidad de una empresa en el mercado competitivo. En misma línea, Fernández (2018) destaca al punto de equilibrio como un factor que incide positivamente en las decisiones financieras, ya que mediante el monitoreo constante de los ingresos y los costos totales se logra determinar decisiones que aseguren el equilibrio financiero de una empresa.

En otras palabras, mediante las decisiones financieras se logra observar, medir y planificar previamente los costos de operación, la disponibilidad de los recursos económicos, el equilibrio financiero entre otros. Es por ello que toda empresa debe optar por un modelo de costos que les permita conocer la situación social a fin de aprovechar un futuro mercado potencial de servicios con base a las inversiones, a los costos y a los beneficios económicos. De esta forma, las decisiones financieras resultan ser importantes para las empresas y para su continuidad en el mercado (Montalvo-Cuesta *et al.*, 2020).

Implicación de los sesgos conductuales en las decisiones financieras

Según Cano y Cardoso (2015), las decisiones financieras son objeto de estudio en la finanza del comportamiento, la cual integra disciplinas como la psicología y la sociología para comprender las conductas de los inversores-empresarios y su implicación en la toma de decisiones. En el proceso de decidir por opciones de gestión empresarial, incluso las personas más experimentadas padecen de incertidumbre y dudas para tomar una decisión financiera y, por ende, se puede incurrir a patrones irracionales para la inversión. Aquellos factores psicológicos que influyen en las decisiones financieras se definen como sesgos conductuales, cuyos tipos son los siguientes:

- *Representatividad*. Superponer aspectos superficiales de las inversiones sobre los subyacentes.
- *Anclaje*. Sobreestimar puntos de referencia en irracionales decisiones de inversión.
- *Disonancia cognitiva*. Contradicción entre la realidad y lo planificado.
- *Conservadurismo*. No aceptar nueva información o métodos de inversión.
- *Disponibilidad*. Ponderar la probabilidad de eventos actuales.

Por su parte, Fernández *et al.* (2017) señalan que un sesgo conductual es un error estructurado ocurrido durante un proceso de decisión y que, comúnmente, se tiende a la opción incorrecta, pues esta deviene de una inconciente evaluación rápida sin cotejo de valores reales de la situación decisiva. Algunos otros sesgos conductuales son los siguientes:

- *Falacia del apostador*. Falsa percepción para la predicción.
- *Comportamiento de rebaño o manada*. Imitar acciones de otras empresas.
- *Aversión al riesgo*. Intolerancia a las pérdidas empresariales.
- *Contabilidad mental*. Priorizar mentalmente las cuentas financieras obtenidas con mucho esfuerzo que aquellas obtenidas con poco esfuerzo.
- *Exceso de confianza*. Sobreestimar las predicciones y los conocimientos.

Según Caballero y Morales (2017), los sesgos conductuales en las decisiones financieras empresariales pueden afectar sin importar el grado académico de los empresarios o de los inversores, ya que esos sesgos son de carácter emocional y especulativa. De tal forma, incluso los estudiantes de una especialización en finanzas recurren a sus emociones al momento de formular decisiones financieras, es decir, la formación académica en finanzas se relaciona

estadística y significativamente con la dimensión emocional-especulativa de las decisiones financieras.

Martínez (2019) describe a las decisiones financieras como procesos complejos de índole personal y, sobre todo, social. Es en esta dimensión colectiva donde las decisiones son influidas por factores externos que inciden en las emociones del agente económico y que, además, evidencian los prejuicios cognitivos y los subjetivos métodos de valoración de los empresarios, los cuales pueden ser penalizados una vez que se demuestra el poco conocimiento financiero. Por tales motivos, en las decisiones financieras se estudian los sesgos conductuales en los estudios de finanzas conductuales. No obstante, Rodas y Choy (2020) consideran que en las decisiones financieras sí se debe considerar las dimensiones emocionales de los empresarios y de los inversionistas, pues el estado de ánimo influye a que una decisión sea tomada o no. Así, para tomar buenas decisiones, se debe dirigir responsablemente las emociones y los conocimientos financieros a fin de conseguir óptimos resultados de inversión.

Aspectos generales de las microfinanzas

Las microfinanzas son aquellos sistemas que proporcionan a los ciudadanos servicios financieros, como los préstamos, los ahorros y los seguros, a personas necesitadas. De esta manera, se asegura que las personas que no han sido atendidas adecuadamente desde las instituciones financieras de prestigio y la banca estatal se generan una bancarización sistemática acorde con sus estilos de vida. No obstante, las microfinanzas deben explicitar comportamientos responsables para evitar las crisis de deudas y mantener el acceso de las poblaciones de bajos ingresos a los servicios financieros como un tópico destacado en los círculos académicos y en el debate sobre las políticas públicas en los últimos años (Jafri, 2021; Bajde *et al.*, 2021).

Las microfinanzas se consideran eficaces en los países desarrollados, debido a que han consolidado un sistema de regulación crediticia que permite combatir los excesos, por lo que, facilitan la independización de los estratos sociales bajos. De esta manera, se reduce el número de pobres que no están posibilitados de acceder a los servicios financieros sostenibles como el crédito, el ahorro y los seguros (Mahmood y Baksh, 2020). Asimismo, se genera el compromiso de las instituciones financieras de esos préstamos a fin de no depender de segmentos de población que realizan estas actividades.

Las microfinanzas en el siglo XXI deberían incluir estudios del nivel de conocimientos de la realidad social que los potenciales acreedores y los costes financieros que se generarán en proyectos virtuales de educación financiera a los grupos sociales objeto de los préstamos crediticios. La digitalización de los procedimientos crediticios descubrimientos contribuye a la adopción de la tecnología del pago electrónico en los países en vías de desarrollo (Mohamad y Kassim, 2018). Los resultados que se obtienen pueden ser utilizados por las instituciones

financieras internacionales para identificar los factores importantes que permiten impulsar de manera sostenible el éxito del sistema.

Origen de las microfinanzas

El primer origen de la rama de las microfinanzas es la intercomprensión entre los sectores financieros y el sociológico a fin de describir los perfiles socioeconómicos de los estratos sociales bajos de un territorio en específico. Por otra parte, es un mecanismo resolutivo ante los entornos dificultosos que se evidencian en la debilidad de la gobernanza y de las instituciones de un Estado soberano respecto a la regulación de su mercado (Sun *et al.*, 2021; N'Guessan y Hartarska, 2021). De esta manera, las microfinanzas responden como amortizadores de las vicisitudes del acceso de las capas bajas a un entorno financiero adecuado a sus modos de vida y a su cosmovisión.

Una segunda razón del origen de las microfinanzas es el bajo nivel meritocrático en los manejos financieros a pequeña, mediana y gran escala en los países en vías de desarrollo, lo cual deviene en la falta de estrategias ante problemas macroeconómicos que involucran las entidades financieras y bancarias. Ello implica la discusión en torno a la formación superior y relevante en finanzas y en macroeconomía, tópicos de investigación especialmente relevante en el diagnóstico de la experiencia laboral. Se requiere que los sectores privados apoyen en la capacitación de personal financiero encargado de atender los créditos a todos los estratos sociales y a aquellos gestores de las políticas financieras que afectará el desarrollo social de un país (Maître, 2018; Wherry *et al.*, 2019).

Un tercer origen de las microfinanzas es socioeconómico, esto es, una contribución solidaria por parte de las organizaciones no gubernamentales (ONG), mediante el desarrollo de actividades de las cooperativas de crédito. De esta manera, se explicita una recepción de fondos procedentes del ahorro del público sujeta a la actividad de supervisión oficial (Vargas-Hernández *et al.*, 2019). Así, se crea un mecanismo de proporción del "capital semilla" para que se desarrollen iniciativas de producción como un mecanismo de apoyo financiero gubernamental a la población de bajos ingresos.

Las entidades microfinancieras

Las entidades microfinancieras son aquellas organizaciones del rubro de las Finanzas que apoyan a pequeños empresarios o a miembros de los estratos marginados de las sociedades modernas en actividades como cuentas bancarias de cheques y de ahorro, hasta capital inicial para empresarios de pequeñas empresas y programas educativos que enseñan los principios de la inversión. Estos organismos permiten desarrollar nuevos procesos socioeconómicos al margen de la participación estatal obligatoria (Jha, 2017). Dichos programas se enfocan en la contabilidad, en la administración de flujo de efectivo de presupuestos limitados y en la contabilidad de gastos relacionados con los riesgos financieros de una institución específica.

Las entidades microfinancieras se enfocan en ayudar a los futuros empresarios a tener éxito y a los grupos sociales pauperizados en un entorno específico. En múltiples oportunidades, estas organizaciones promueven que las personas que buscan ayuda en organizaciones de microfinanzas deben tomar primero una clase básica de administración de dinero en contextos específicos. Las lecciones cubren la comprensión de las tasas de interés, el concepto de flujo de efectivo, cómo funcionan los acuerdos de financiamiento y las cuentas de ahorro, cómo presupuestar y cómo administrar la deuda (Chen *et al.*, 2017; Sierra & Rodríguez-Conde, 2021).

Presencia en el Perú

Las microfinanzas en la República del Perú se desarrollaron en contemporaneidad con los proyectos en el sudeste asiático, de manera precisa en la década de 1990. La década anterior y las vicisitudes sociopolíticas y económicas imposibilitaron totalmente estos emprendimientos. De esta manera, se explicita un crecimiento micro y macroeconómico porque el Estado peruano en la década de 1990 promocionó los créditos a plazos acordes con la realidad socioeconómica de los posibles acreedores, principalmente, las pequeñas y las microempresas, mediante la constitución de bases legales que posibilitaron canalizar ingentes recursos económicos para financiarlas. Asimismo, se constituyeron las denominadas cajas para rubros como el agrario, el de la construcción con la finalidad de sanear las finanzas familiares de los grupos sociales medio y bajo generados por el colapso sociopolítico durante la década de 1980 (Conger *et al.*, 2009, citados por Verástegui, 2020).

En la mitad de la década de 1990, se incorporan los créditos comerciales y los créditos para las Mypes, así como aquellas organizaciones que velaban por la adecuada constitución de esas empresas. Los gestores de estos proyectos contaban con el aval de organismos como el CGAP, el Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres del Banco Mundial, encargado de prestar financiamiento para el desarrollo económico y social de los miembros de los estratos bajos de las sociedades del Tercer Mundo (Quispe *et al.*, 2012). Al finalizar la década de 1990 y en los albores del siglo XXI, las poblaciones de los estratos medio y bajo se adaptan a los sistemas financieros formales, debido a que organismos financieros no bancarios como CRAC, la Edpyme y la institución MiBanco acumularon un capital pertinente para promover los

préstamos entre los comerciantes de los estratos medio bajo y bajo, a pesar de no contar durante su fundación con un capital base del Estado peruano (Portocarrero, 2003, citado por Verástegui, 2020).

En 2015, se crea la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) constituida por los profesionales del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS); la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS); el Banco Central de Reserva del Perú, y el Banco de la Nación. Estas instituciones planifican la primera Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) con la finalidad de ampliar la cobertura de la bancarización legal de las familias pobres peruanas, así como promover la educación financiera sostenible con los desafíos modernos (Olteanu, 2018).

Antes de las revoluciones industriales, los gobiernos no poseían una gran capital per cápita. Recién con la producción acelerada y mecanizada que trajo consigo la primera revolución se pudo cumplir con la demanda exigida por las poblaciones de ese tiempo, pero el crecimiento acelerado de la población humana exigía nuevas necesidades. Para poder llegar al modelo económico actual: neoliberal, se debieron pasar por etapas evolutivas de la capital, sobre todo en la inversión de las industrias.

Una de las principales tecnologías que permitió el avance económico se dio en la tercera revolución industrial, expuesto por Amézquita (2018), esta es la conectividad a la red en línea y el Internet, lo que produjo que la globalización económica fuera más rápida y se produjera la cuarta revolución en la era digital. Al comienzo no se observó este crecimiento económico tan marcado y rápido en países como Perú, según la Comisión Económica para América Latina (2016), debido a que los recursos digitales que poseen los países más desarrollados son de más alta calidad.

Ya en la actualidad, por la digitalización se observa un crecimiento económico, sin embargo, Perú no es considerado un país industrializado, al menos no en la escala de otros países, ya que exporta materias primas o insumos, pero no productos terminados. Por ejemplo, como señala Cruz (2018), es el mayor exportador de fibra de alpaca, una de las materias primas más cotizadas por países productores de ropa.

La razón de la poca industrialización en el país es que está constituida tanto por el sector público como el privado, el mayor inversor es este último, pero solo un grupo minoritario posee la mayor capital económica por los recursos que proveen, a razón de esto se crean diversas empresas en rubros con menor costo de inversión y a la vez menos productivos. Muchas de estas empresas son Mypes, Gomero (2015) indica que más del 50 % está ubicada en el área urbana, sobre todo en Lima y Callao. Como se va a exponer en el capítulo, todos estos factores influyen en el crecimiento económico del país.

¿Es la mype promotora del crecimiento económico del país?

Para que se pueda determinar si las pequeñas y las micro empresas aportan en el crecimiento económico se deben considerar las diversas fuentes que se consideran para su medición. Hofman *et al.* (2017) señala que el capital y la mano de obra son factores importantes para evaluar el crecimiento. En el caso del capital, este se forma a partir de los activos y en el caso de la mano de obra se consideran los niveles de educación, el sexo y los grupos etarios a partir de una edad conveniente para servir como capital humano.

Para poder evaluar objetivamente el crecimiento en el país se deben analizar aspectos puntuales como los que se presentan en la siguiente figura

Figura 3. Aspectos del desarrollo económico



Nota. Tomado de Proaño *et al.* (2019)

La Figura 3 sintetiza los aspectos más importantes para el desarrollo económico en un país, también es válido para las pequeñas y microempresas, porque es necesaria la innovación, la producción, la descentralización, el desarrollo sociocultural y la función del mercado.

Por otro lado, Chamba *et al.* (2021) considera que un factor relevante para el crecimiento del producto bruto interno (PBI) son las exportaciones, ya que este ingreso es una fuente segura de inversión, pero solo se basa en ciertas actividades económicas, sobre todo de sector primario en las cuales están los recursos naturales. (Alvarado e Iglesias, 2017). Aunque las empresas que dominan este sector son generalmente empresas de mayor envergadura, lo cual genere un oligopolio y las mypes no pueden ingresar a este mercado con facilidad. A razón de esta desigualdad, la mayoría de las pequeñas y micro empresas están en los sectores menos productivos y más económicos, como lo son el sector agrícola y el de restaurantes (Tuesta, 2018); puesto que los microempresarios buscarán comenzar un negocio con una inversión mínima.

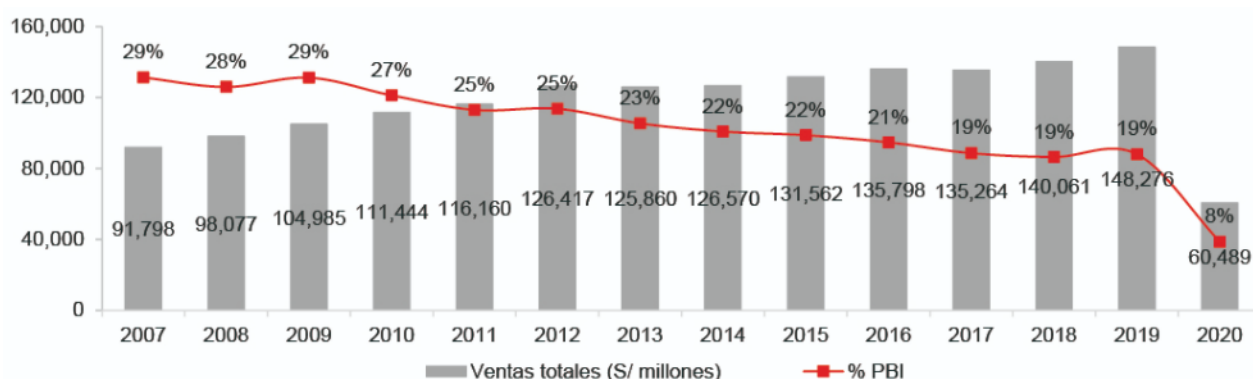
En relación a esto, la creación de las mypes se debe al querer tener un negocio propio se buscará la rentabilidad de este a mediano y largo plazo, por lo que se adentrará a las normativas de las empresas. Según la página del Ministerio de Producción, los trámites institucionales y los tributos relacionados a la SUNAT son percibidos de manera negativa desde la perspectiva económica y desde las ideologías, Lovón (2020) considera que las personas no necesariamente manejan las literacidades impuestas, en este caso por instituciones públicas, y sienten un rechazo o miedo a estas.

Esta negativa hacia los tributos obligatorios que se deben realizar para la formalización de una empresa genera paulatinamente la evasión tributaria y la formación de más empresas informales.

Evasión tributaria e informalidad

En el primer caso, al evadir el pago de los impuestos y tributos, las empresas mantienen su economía estable y sus costos de venta son relativamente menores porque no realizan el gasto extra al Estado. Sin embargo, esto afecta a la economía del estado ya que al solo un sector de empresas pague sus tributos no se genera la ganancia esperada. Tuesta (2018) señala que el aporte de las micro empresas en la capital peruana es de solo el 23.5 %, entre todas las empresas privadas.

Figura 4. Ventas de las mypes en el Perú (S/ millones)



Nota. Tomado de Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2021)

Como se observa en la Figura 4 el ingreso por las ventas de los mypes en el Perú aumentó progresivamente y el PIB en relación a esta escala se mantuvo por tres años en un 19 %, ya en el 2020 se observa una disminución drástica del ingreso, lo cual se explicará en el apartado 3.4.

El caso de informalidad se relaciona con la evasión tributaria, ya que muchas empresas evitan registrarse en la SUNAT para no pagar impuestos. También se considera que la informalidad se da por la importación y exportación de elementos que no pueden ser comercializados legalmente: el contrabando (Gomero, 2015), a este tipo de economía se conoce como economía subterránea. Tuesta (2018) indica en su estudio que en el 2016 se sondearon más de 8 millones 17 mil empresas y casi un 86 % son informales.

Empleabilidad

Cabe señalar que las pequeñas y microempresas “cumplen un rol fundamental en el tejido empresarial peruano debido a que son los principales generadores de empleo” (Tuesta, 2018: 478). La tasa de empleabilidad está relacionada directamente con la oferta de empleos en un país, en este caso Perú al tener una gran cantidad de empresas informales, la mayoría de la población pertenecerá a estas. Como señala Gomero (2015), esta formación de empresas tiene una relación inversa con la pobreza, ya que mientras más empresas existan, mayor inversión y empleabilidad habrá, pero no obtendrá los beneficios brindados en un empleo formal el cual es demasiado competitivo y la demanda supera a la oferta (Véliz y Díaz, 2014).

Urbanización

Desde la perspectiva socio geopolítica, para que un país se desarrolle y crezca económicamente se debe urbanizar a grandes rasgos, los principales parámetros que ayudan a medir la urbanización y están relacionados con la empleabilidad son la distribución del empleo y la diversidad (González y Larralde, 2019). Las microempresas fomentan la urbanización, ya

que, al crearse nuevos centros de trabajo, la población aumenta y mientras más diversas sean el tipo de empresas se creará una pequeña metrópoli.

Cada país considera sus propias medidas para su incrementar el crecimiento económico, el gobierno peruano promulga la Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE que aprueba Texto Único Ordenado de la Ley de impulso al Desarrollo productivo y al Crecimiento Empresarial, el cual presenta como uno de sus artículos el acceso a la formalización.

A manera de conclusión, si bien las pequeñas y micro empresas aportan en el crecimiento del producto bruto interno (PBI) del país, este aporte no es sustancial a comparación de otros sectores o actividades económicas. Como exponen Hofman et al. (2017) al contabilizar el crecimiento económico por las mypes en países latinoamericanos este fue bajo, lo cual podría deberse a la informalidad de las empresas pequeñas, sin embargo, que a la larga esta es beneficiosa porque se la considera un mecanismo de emprendimiento que con las leyes de apoyo a las mypes puede llegar a ser formal y apoyar en la economía del país (Véliz y Díaz, 2014).

Distribución en sectores de las mypes

La entidad que organiza al sector económico del país es el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el cual tiene sus respectivos organismos reguladores, los más importantes en referencia a las empresas privadas son la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) (Ministerio de Economía y Finanzas, en línea)

El primero promueve la inversión privada para mejorar la infraestructura y los servicios públicos a favor de la población peruana, para esto se realizan competencias entre empresas privadas y se les otorga un proyecto, generalmente esto pasa con empresas extranjeras. El segundo, y más importante para el Estado, es la SUNAT la cual, según el MEF, administra los tributos del gobierno nacional y promueve el cumplimiento tributario y aduanero. La recaudación de los tributos es de los ingresos más importantes para que la economía de un país crezca y mejore la calidad de vida de sus ciudadanos (Moreno, 2018).

Tabla 10. *Recaudación acumulada anual 2021*

	Recaudación total
SUNAT	78 160 819 424.66
ADUANAS	26 810 513 848.13
TOTAL	104 971 333 272.79

Nota. Adaptado del Portal del Ministerio de Economía y Finanzas (en línea)

En la Tabla 10, se muestra la recaudación tributaria hasta el mes de agosto del 2021, el total es casi la recaudación anual del 2020, eso se debería a la reactivación económica que impulsó el Estado mediante diferentes decretos. Parodi (2019) indica que para reactivar el mercado se debe promover el consumo privado, el gasto público, la inversión privada y las exportaciones.

Lo relevante para esta investigación es la inversión privada que, según Rojas y Vizcarra (2019) está previsto desde los grandes inversores de minas hasta las mypes. Lo restrictivo de esta inversión son los sectores, en Latinoamérica se depende casi en su totalidad del sector primario: los recursos naturales, los cuales se terminarán agotando, además que el ingreso de exportaciones del país depende un sector muy cerrado y la mayoría de estos países dependen de las importaciones de otros países industrializados (Proaño *et al.* 2017).

Lo negativo de este tipo de ingreso económico es que el sector externo de los países que demandan estos recursos propone restricciones en los precios o condicionan su consumo, ya

que para reducir sus costos pueden utilizar otros insumos; por lo que el país que depende económicamente del sector primario tendría desventajas y falta de innovación en comparación de países con economías desarrolladas (Alvarado e Iglesias, 2017). Dentro de la economía peruana también se considera tres grandes sectores económicos con sus respectivas actividades económicas, el primer sector o el sector primario es el extractivo, luego viene el de transformación o manufacturación y el sector con más actividades es el de servicios.

Tabla 11. Ingreso en soles de las grandes actividades económicas del 2019 y 2020

	Actividades económicas	2019	2020
Extractivas	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	29 487	29 867
	Pesca y acuicultura	1 883	1 927
	Extracción de petróleo, gas, minerales	66 255	57 541
Transformación	Manufactura	70 098	60 707
	Construcción	32 126	27 578
Servicios	Electricidad, gas y agua	10 292	9 665
	Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores	56 850	47 880
	Transporte, almacenamiento, correo y mensajería	30 887	22 605
	Telecomunicaciones y servicios de información	25 323	26 576
	Servicios financieros, seguros y pensiones	25 568	28 936

Nota. Adaptado de Instituto Nacional de Estadística e Informática (en línea)

En la Tabla 11, se observa el ingreso que se generó por parte de las actividades económicas, se observa depreciación en los ingresos del año 2020, lo cual se debe a la pandemia. Como señala Gomero (2015), el sector minero es el que mayor ingreso produce, pero también se observa un que en el sector de transformación el ingreso por la manufactura es mayor que el de los recursos de minería.

El caso del sector ferretero y el boom de la construcción

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento es la entidad encargada de supervisar e impulsar el crecimiento del sector ferretero, el cual está integrado en el sector de transformación. Este sector genera ingresos positivos para el crecimiento del PBI, a pesar de que el 2020, debido a la crisis, redujo su valor un 13.9 % (Vega, 2021).

Tabla 12. Producción de las industrias de minerales no metálicos y metales comunes, 2018-2019

Producto	Unidad de Medida	2018	2019 P/
Productos minerales no metálicos			
Fabricación de vidrio y productos de vidrio			
Envases de vidrio	mil	341,553	276,255
Cristales	m ²	498,751	328,361
Fabricación de Productos Minerales No Metálicos			
Cerámicos piso y pared	m ²	64,622,995	63,114,397
Ladrillo de techo (hueco)	mil	104,189	76,523
Ladrillo king kong	mil	106,306	113,945
Ladrillo pandereta	mil	79,378	92,347
Otros ladrillos para muro	mil	15,980	18,877
Cemento portland	t	8,546,293	9,326,073
Cal	t	1,044,178	1,004,180
Yeso	t	6,453	5,500
Concreto premezclado	m ³	3,605,349	3,811,479
Postes de concreto	unidad	4,409	1,129
Bloques de concreto	unidad	994,866	1,291,303
Adoquines	mil	20,758	20,841
Carbonato de calcio y magnesio	t	326,377	376,958
Baritina	t	22,549	12,500
Metales comunes			
Fabricación de Productos Primarios de Metales Preciosos y No Ferrosos			
Cobre	kg	333,348,423	301,776,348
Fundición de metales			
Piezas fundidas en acero y hierro	t	1,885,200	1,884,815

CIU = Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

kg = kilogramo m² = metro cuadrado t = tonelada métrica m³ = metro cúbico

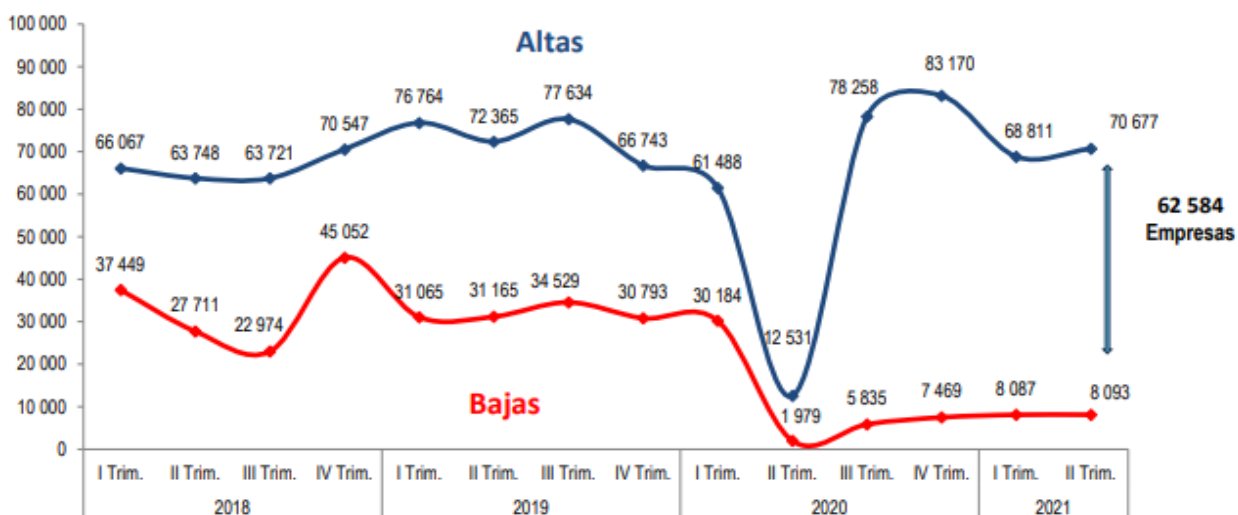
Nota. Adaptado de Instituto Nacional de Estadística e Informática (en línea)

Se observa en la Tabla 12, la producción por año de productos para el sector ferretero, si bien hubo una disminución de producción en el año 2019, se espera que para el año 2021 se presente un incremento y así generar mayor ingreso al PBI. Según el Diario Gestión (2021) estos elementos de ferretería se venden sobre todo en grandes almacenes recaudando aproximadamente 5 500 millones de soles anuales en nuestro país; por lo que se considera al sector de la construcción un factor importante en la recaudación de fondos y que raíz de la inversión privada es posible un boom en la construcción (El Peruano, 2021).

La presencia de las Mypes en tiempos de pandemia

En inicios del primer trimestre del 2020 no se pensaba en lo que traería consigo el desplazamiento acelerado del virus SARS-CoV-2 alrededor del mundo. Diferentes sectores fueron afectados, sobre todo los de países menos desarrollados, ya que, al no tener un sistema de salud preparado para afrontarlo, el número de decesos creció rápidamente. En relación y como consecuencia a estos sistemas precarios, la económica de cada país se desestabilizó; perjudicó notablemente a las pequeñas y micro empresas (mypes) (Puma, 2021).

Figura 5. Variación neta de altas y bajas de empresas, 2018-2021



Nota. Tomado de Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021)

La situación de las empresas en el Perú también fue crítica, como se observa en la Figura 5, durante el segundo semestre del 2020, cuando se declara Estado de Emergencia Nacional en el D. S. N° 044-2020-PCM (2020), hubo un descenso radical en la creación o reactivación de empresas.

Según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2021) los sectores más afectados fueron las mypes, puesto que en el 2020 se redujo casi un 50% de empresas a comparación del 2019, lo que afectó a la economía de estas familias. El confinamiento por el Estado de Emergencia puso en pausa las actividades sociales y económicas por un periodo de tiempo; a raíz de ello, cada gobierno buscó métodos para atenuar las consecuencias de la pandemia y lograr la recuperación o reactivación económica (Laitón, 2018).

Por su parte, el gobierno peruano promulgó el Decreto Supremo N° 080-2020-PCM, el cual aprueba la reanudación de actividades económicas en forma gradual y progresiva dentro del marco de la declaratoria de Emergencia Sanitaria Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del COVID-19. Además, el Ministerio de Economía y Finanzas en el 2021, mediante la Resolución Ministerial 182-2021-EF/52, aprueba el Fondo de Apoyo Empresarial y el Programa de Apoyo Empresarial a las micro y pequeñas empresas (Gestión, 2021), este fondo cuenta con 800 millones de soles en beneficio de las mypes, según los Decretos de Urgencia N° 029-2020 y N° 049-2020.

Los negocios comerciales desde la perspectiva de las micro y pequeñas empresas resultan ser una actividad económica que permite a los emprendedores a independizarse de las grandes empresas con el fin de obtener sus propias ganancias mediante sus propios métodos. Además, la capacidad administrativa y las gestiones comerciales son factores que permiten establecer la estabilidad financiera, competitiva y económica de todo negocio. Así, toda decisión administrativa debe procurar optar por las mejores alternativas que le permitan subsistir en el mercado.

Como las micro y pequeñas empresas son entidades emergentes en la actividad económica, los procesos de financiamiento son importantes para que se inicien las operaciones comerciales de los dueños o de los administradores de aquellos negocios iniciales. Para ello, es preciso contar con la información relevante con cual cada negocio pueda tomar las mejores decisiones respecto a sus capacidades de endeudamiento. Así, el capital y su estructura deben considerarse en el momento adecuado donde cada administración opte por una decisión de carácter económico a futuro.

Por consiguiente, considerar los plazos de endeudamiento, el número de estrategias, el porcentaje de recursos, los montos de inversión, las fuentes de financiamiento, entre otros, son variables e indicadores que posibilitan estructurar una decisión adecuada en relación a la estructura de capital para lograr una competencia comercial adecuada en el mercado.

OBJETIVOS

Objetivo general

Determinar la relación existente entre la estructura de capital y las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).

Objetivos específicos

- Determinar la relación existente entre la estructura de capital y las decisiones de inversión de las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).
- Medir la relación existente entre la estructura de capital y las decisiones operativas de las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).
- Evaluar la relación entre la estructura de capital y las decisiones de financiamiento de las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).

HIPÓTESIS

Hipótesis general

La estructura de capital está positivamente relacionada con las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).

Hipótesis específicas

- Existe una relación directa entre el mayor nivel de deuda en la estructura de capital y las óptimas decisiones de inversión en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).
- Existe una relación directa entre el mayor nivel de deuda en la estructura de capital y las óptimas decisiones operativas en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).
- Existe una relación directa entre el mayor nivel de deuda en la estructura de capital y las óptimas decisiones de financiamiento en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).

Tipo, diseño y nivel de investigación

Tipo de investigación

La investigación es de tipo correlacional, ya que se intentó establecer una asociación entre la estructura de capital y las decisiones de inversión de las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín).

Diseño de investigación

La investigación tuvo un diseño no experimental transeccional, ya que no se manipularon las variables.

Diseño de investigación

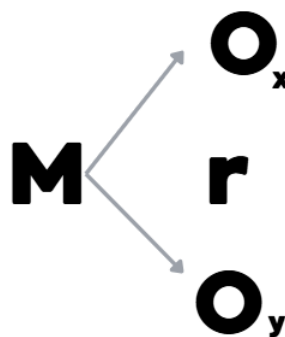
Donde:

M : Muestra

OX : Observación de la variable X

OY : Observación de la variable Y

r : Índice de correlación



Sistema de variables (operacionalización)

Variable 1

Estructura de capital

Variable 2

Decisiones financieras

Operacionalización de las variables

Tabla 13. Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Variable X: Estructura de capital	X ₁ : Nivel de endeudamiento	X _{1.1} : Índice de endeudamiento (Total pasivos / Total Activos)	Cuestionario
	X ₂ : Plazos de endeudamiento	X _{2.1} : % de deuda con plazo menor a un año X _{2.2} : % de deuda con plazo mayor a un año	
	X ₃ : Fuentes de financiamiento	X _{3.1} : N° de fuentes de financiamiento X _{3.2} : Proporción de fuentes de financiamiento X _{3.3} : % del patrimonio respecto al activo total	
Variable Y: Decisiones financieras	Y ₁ : Decisiones de inversión	Y _{1.1} : % de monto de los recursos invertidos en activos según tipo. Y _{1.2} : Proporción de utilidades reinvertidas en activos Y _{1.3} : Percepción de decisiones de inversión	
	Y ₂ : Decisiones de operación	Y _{2.1} : Número de estrategias para hacer eficientes las operaciones y mejorar la competitividad del negocio: precio, costos, diferenciación y Tecnología Y _{2.2} : Percepción sobre decisiones operativas	
	Y ₃ : Decisiones de financiamiento	Y _{3.1} : % de recursos propios utilizados en las inversiones. Y _{3.2} : % de financiamiento externo utilizado para financiar las inversiones y operaciones del negocio. Y _{3.3} : Percepción sobre decisiones de financiamiento	

Población y muestra

Población

La investigación se compuso por una población conformada por las mypes formales del sector ferreterías. Asimismo, estas fueron autorizadas mediante la licencia de funcionamiento de la Municipalidad Provincial de Tarma y fueron registradas en la Oficina de Rentas.

Muestra

Tabla 14. *Muestra de estudio*

Lic.	Nombre comercial	Dirección	RUC
02334	Grupo Ferretero Pepe S.R.L.	Jr. Túpac Amaru 237	20568566336
02333	Matizados Pepe S.R.L.	Jr. Ayacucho 334	20568566336
02329	ML BUSINES FINANCIAL GROUP	Jr. Amazonas 500	20568601778
02321	Texas City Consorcio S.R.L.	Psje. La Huerta 184	20486356449
02268	"FERPAIS"	Av. Manuel A. Odria 245	10211334261
02229	Distribuidora e Inversiones "Cristina"	Jr. Los Manzanos 284	10405824839
02024	Casa Ferretera "El Pueblo"	Av. Manuel A. Odria 502	10211357181
02023	"El Almacén"	Av. Manuel A. Odria 507	10422789214
01882	"J & L"	Jr. Leoncio Prado 104	10102576646
01802	"J. Adonai"	Av. Fscó. de Paula Otero 390	10210789869
01611	P. N. con negocio	Av. Túpac Amaru 263	10210627761
01593	P. N. con negocio	Av. Manuel A. Odria 2151	10405454896
01563	P. N. con negocio	Jr. Amazonas 376	10210696984
01511	P. N. con negocio	Av. Manuel A. Odria 542	10075795365
01508	P. N. con negocio	Jr. Huancayo 314	20486595273
01455	P. N. con negocio	Jr. Huancavelica 765	10402510108
01438	P. N. con negocio	Jr. Perene 392	10205630878
01427	P. N. con negocio	Jr. Amazonas 517	10210830478
01392	P. N. con negocio	Jr. Chanchamayo 146	10211351573
01372	P. N. con negocio	Jr. San José 376	10210723728
01323	P. N. con negocio	Av. Manuel A. Odria 308	10211201750
01100	P. N. con negocio	Jr. Chanchamayo 285	10211029353
01083	Ferretería "Central"	Jr. Amazonas 294	10210627893
00844	Ferretería "Camayo"	Jr. San Juan 558	01042087482
00837	Multiservicios Ferretería	Av. Manuel A. Odria 819	10210622107
00762	Representaciones Martínez	Jr. San José 376	10210723728

00649	Comercial Ferretería "De la Cruz"	Av. Castilla 146	10211327303
00605	Ferretería Vargas S.R.L	Jr. Dos de Mayo 601	20485925547
00321	Servicios Múltiples Arellano S.C.R.L.	Jr. Chanchamayo 238	20485861476
02029	Ferretería "Chebitas"	Jr. Arequipa 701	10448323094
00545	Ferretería "FEMACO"	Jr. Huancavelica 821	10210646107
00045	Distribuidora Ferretera "Suere"	Jr. Callao 674	10102557463

Según la Tabla 14, la investigación se compuso por una muestra total de 32 mypes del sector ferretería en Tarma.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

- *Encuesta.* Empleado para obtener datos.
- *Observación directa.* Empleado para visualizar la situación entre los elementos en interacción.
- *Revisión y análisis documental.* Empleado para analizar fuentes escritas tales como documentos u hojas de trabajo, entre otros.

Instrumentos de recolección de datos

- *Cuestionario.* Empleado para registrar los datos obtenidos en la encuesta.
- *Ficha de análisis documental.* Empleado para registrar la información de todo tipo de documento escrito.

Validez y confiabilidad

Validez

Tabla 15. Validez de los instrumentos mediante juicio de expertos

Experto	Puntaje
Dra. Leonor Guzmán Estremadoyro	0.884
Dr. Juan Manuel Sanchez Soto	0.880
Dr. Becquer F. Camayo Lapa	0.875

Según la Tabla 15, los instrumentos de recolección de datos fueron validados mediante el juicio de tres expertos, quienes calificaron la calidad de los instrumentos. Por consiguiente, según los puntajes obtenidos, los instrumentos fueron aprobados.

Confiabilidad

Tabla 16. Confiabilidad de los instrumentos mediante coeficiente de Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N.º de elementos ^a
,876	23

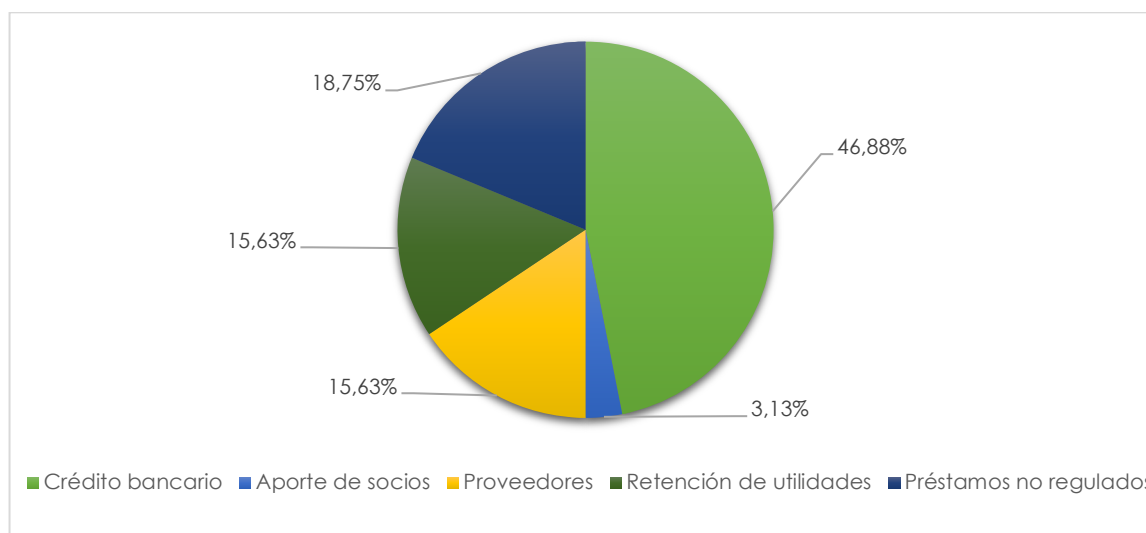
Según la Tabla 16, la confiabilidad se obtuvo mediante el Alfa de Cronbach mediante el SPSS versión 20, cuyo resultado estadístico de 0,876 sobrepasó el límite mínimo. Por consiguiente, los instrumentos fueron confiables y aceptables con un alto grado de confiabilidad.

Análisis e interpretación de resultados

Estructura de capital

Nivel de endeudamiento

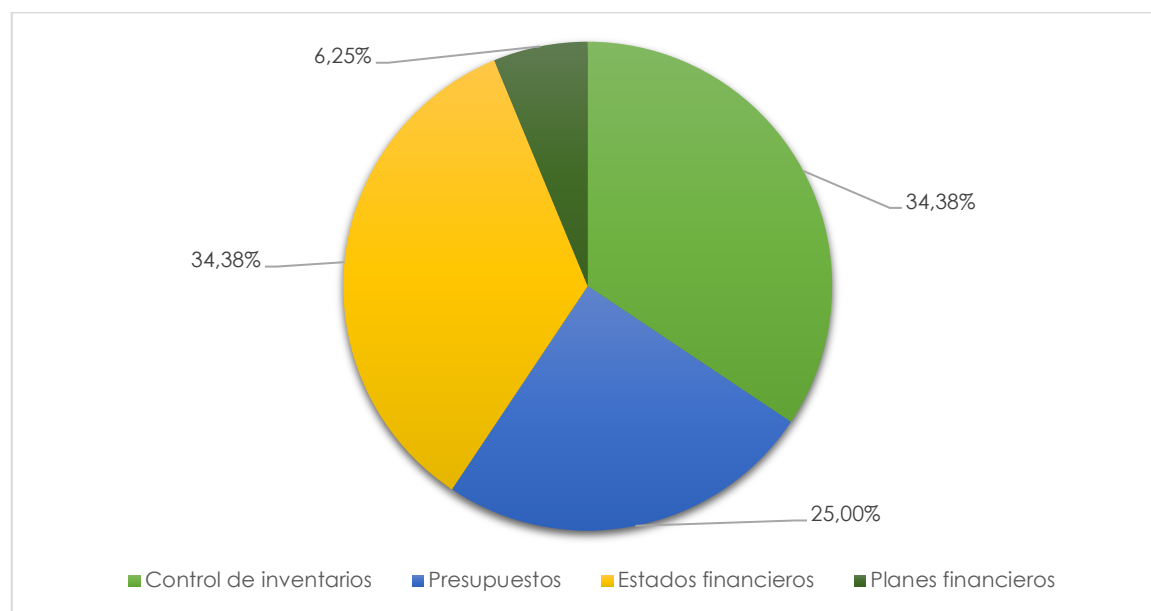
Figura 6. Principales opciones de financiamiento de las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma



Según la Figura 6, las mypes del sector ferreterías tuvieron diversas fuentes de financiamiento, donde el 46.88 % utilizó el crédito bancario (entidades microfinancieras, cajas,

Edpymes), el 18.75 % utilizó préstamos no regulados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS] (credidiario, juntas, préstamos familiares, préstamos de amigos), el 15.63 % utilizó la reinversión de sus utilidades, otro 15.63 % utilizó las facilidades crediticias de los proveedores (mayoristas de marcas principales) y el 3.13 % utilizó el aporte de sus socios incrementar el capital social.

Figura 7. Tipo de información financiera que utilizan las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma



Según la Figura 7, las mypes del sector ferreterías tuvieron diversos tipos de información financiera, donde el 34.38 % utilizó un sistema de control de inventarios, el otro 34.8% elaboró estados financieros, el 25 % elaboró presupuestos anuales y el 6.25 % tuvo planes financieros.

Tabla 17. Requerimientos no cumplidos en solicitudes de crédito por parte de las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma

Requerimientos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Garantías	1	3,1	3,1	3,1
Aval	8	25,0	25,0	28,1
Historial crediticio	10	31,3	31,3	59,4
Estados financieros	9	28,1	28,1	87,5
Otros	4	12,5	12,5	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 17, las mypes del sector ferreterías tuvieron opciones de fuentes de financiamiento distinto al sistema financiero a fin de identificar alternativas ante los requisitos de cumplimiento del sector formal. Así, el 31.3 % no presentó un buen historial crediticio, el 28.1 % no tuvo estados financieros para toma de decisiones, el 25 % no pudo avalar un préstamo solicitado, el 3.1 % no tuvo garantías reales y el 12.5 % no cumplió otros requerimientos como la voluntad de pago.

Tabla 18. *Calificación crediticia de los responsables en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma*

Calificación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente	2	6,3	6,3	6,3
Con problemas potenciales	9	28,1	28,1	34,4
Normal	21	65,6	65,6	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 18, las mypes del sector ferreterías obtuvieron diversas calificaciones crediticias, donde el 65.6 % obtuvo una calificación normal, el 28.1 % presentó problemas potenciales (atrasos en el pago de cuotas) y el 6.3 % obtuvo una calificación deficiente, pues no honraron sus compromisos de pago.

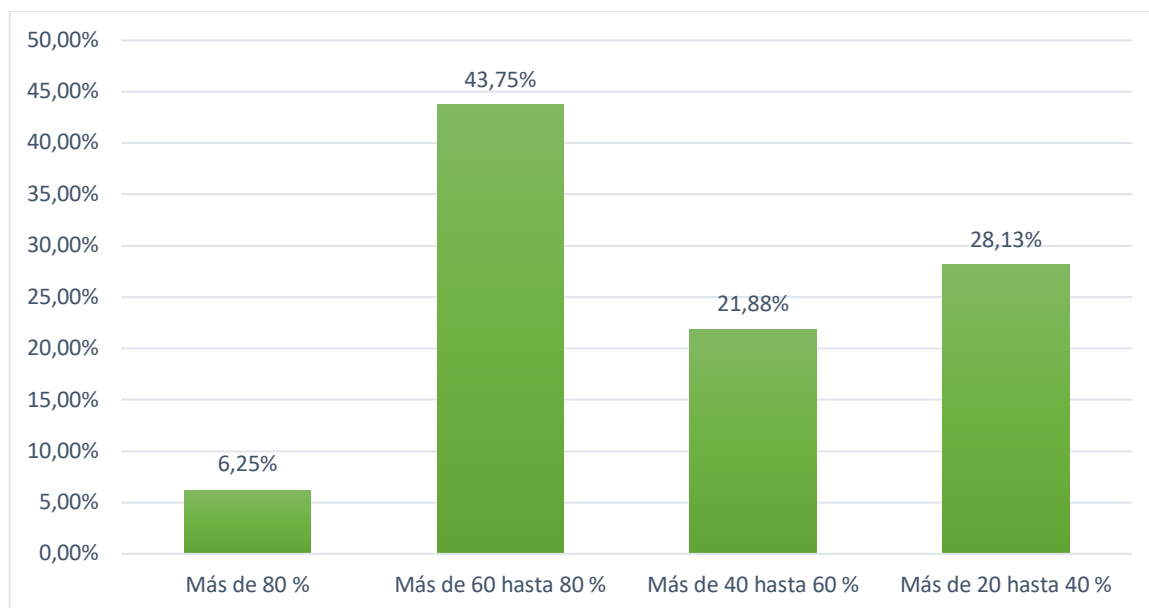
Tabla 19. *Valor de pasivos respecto a los activos totales en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma*

Valor de pasivos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Más del 80%	8	25,0	25,0	25,0
Más de 60% hasta 80%	8	25,0	25,0	50,0
Más del 40% hasta 60%	10	31,3	31,3	81,3
Más del 20% hasta 40%	6	18,8	18,8	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 19, las mypes del sector ferreterías obtuvieron distintos valores de pasivos respecto a los activos totales, donde el 31.3 % de pasivos representa entre 40 y 60 % de los activos, el 25 % de pasivos representa un 80 % de sus activos, el otro 25 % de pasivos representa más del 80 % y el 18 % de pasivo representa menos del 40 % de sus activos totales. Asimismo, respecto a los resultados de la frecuencia, se indicó que algunas mypes comprometen sus activos con sus pasivos, lo que supuso un cierto nivel de insolvencia. A pesar de esto, algunas mypes obtuvieron financiamiento debido a su capacidad de pago. Por consiguiente, se entendió que el crédito de proveedores se incluye en los pasivos.

Plazos de endeudamiento

Figura 8. Porcentaje de deudas a largo plazo respecto a la deuda total en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma



Según la Figura 8, respecto a las deudas de largo plazo, el 21.88 % tuvo deudas que representan entre el 40 y 60 % de la deuda total, el 28.13 % tuvo deudas que representan entre el 20 y 40 % de la deuda total, el 43.75 % tuvo deudas de corto plazo que representan el 60 y 80 % de la deuda total y el 6.25 % de tuvo deudas que representan más del 80 % de su deuda total.

Tabla 20. Porcentaje de deudas de corto plazo respecto a la deuda total en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

Deudas de corto plazo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos del 20 %	9	28,1	28,1	28,1
Más del 20 hasta 40 %	7	21,9	21,9	50,0
Más del 40 hasta 60 %	14	43,8	43,8	93,8
Más del 60 hasta el 80 %	2	6,3	6,3	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 20, respecto a las deudas a corto plazo, el 43.8 % tuvo deudas que representan entre el 40 y 60 % de la deuda total, el 21.9 % tuvo deudas que representan entre 20 y 40 % de la deuda total, el 6.3 % tuvo deudas que representan hasta el 80 % de la deuda

total y el 28.1 % de tuvo deudas que representan menos del 20 % de su deuda total. Por consiguiente, la mayoría de deudas fueron de corto plazo.

Tabla 21. *Porcentaje del patrimonio respecto al activo total en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma*

Patrimonio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos del 20 %	6	18,8	18,8	18,8
Más del 20 hasta 40 %	10	31,3	31,3	50,0
Más del 40 hasta 60 %	8	25,0	25,0	75,0
Más del 60 hasta el 80 %	8	25,0	25,0	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 21, se encontró que en las mypes del sector ferreterías existió una relación inversa entre los pasivos y los activos totales en la perspectiva del patrimonio o capital propio. Así, el 31.3 % tuvo un patrimonio que representa entre el 20 y 40 % del activo total, 50 % tuvo un patrimonio que representa entre el 40 y 80 % del activo total, el 18 % tuvo un patrimonio que representa menos del 20 %. Por consiguiente, se indicó que las decisiones financieras estaban mayoritariamente sustentadas con deuda.

Fuentes de financiamiento

Tabla 22. *Valoración del financiamiento con deuda por los microempresarios del sector ferreterías en el distrito de Tarma*

Importancia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Poco importante	9	28,1	28,1	28,1
Medianamente importante	8	25,0	25,0	53,1
Sumamente importante	15	46,9	46,9	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 22, en relación con la Figura 7, se rescató la valoración de las fuentes de financiamiento por los microempresarios. Así, el 46.9 % consideró que fue sumamente importante, el 28 % consideró que fue poco importante, mientras que el 25 % consideró que fue medianamente importante. Por consiguiente, esta tabla indicó que aproximadamente más del 50 % valoró que las fuentes de financiamiento fueron medianamente importante o sumamente importantes.

Decisiones financieras

Decisiones de inversión

Para tomar las decisiones correctas de inversión, el financista debe considerar algunos elementos de evaluación como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

Tabla 23. *Porcentajes de inversión en activos por parte de las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma*

Inversiones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Inventario	12	37,5	37,5	37,5
Inmuebles	16	50,0	50,0	87,5
Maquinarias y equipos	4	12,5	12,5	100,0
Total	32	100,0	100,0	

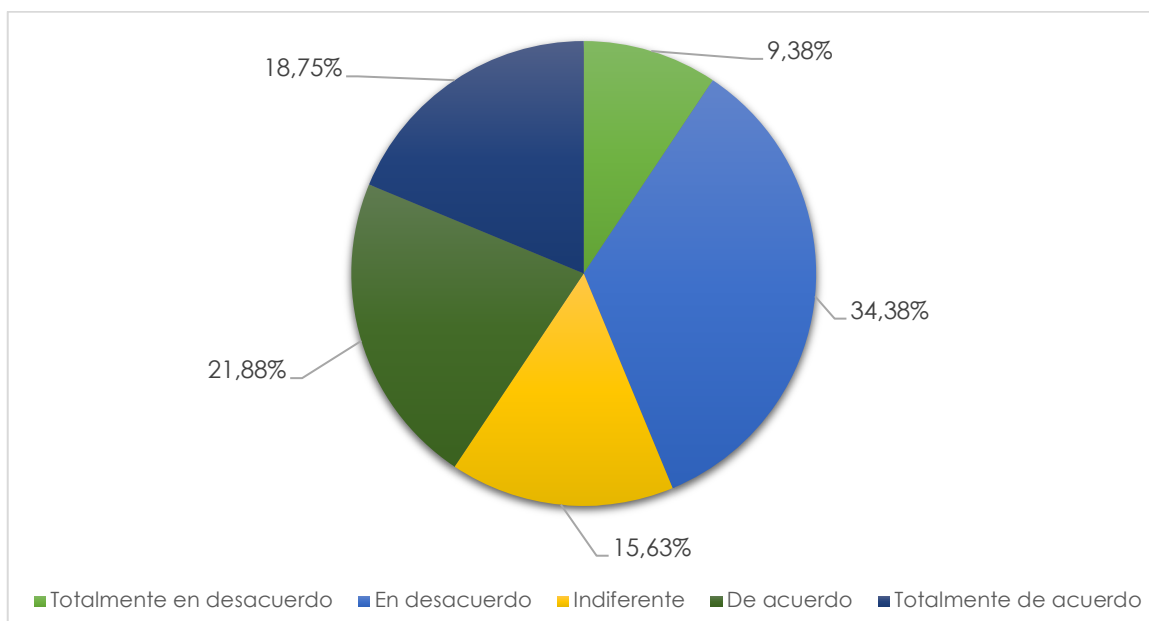
Según la Tabla 23, el 50 % utilizó mayor porcentaje de las inversiones en inmuebles, el 37.5 % invirtió en inventario y el 12.5 % invirtió en maquinarias y equipo que le permitan mejorar el servicio a los clientes y el manejo de los procesos propios que exige el rubro.

Tabla 24. *Proporción de utilidades reinvertidas en las mypes del sector ferreterías del distrito de Tarma*

Proporción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos del 20 %	13	40,6	40,6	40,6
Más del 20 hasta 40 %	9	28,1	28,1	68,8
Más del 40 hasta 60 %	7	21,9	21,9	90,6
Más del 60 hasta el 80 %	3	9,4	9,4	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 24, el 40.6 % invirtió menos del 20 % de las utilidades obtenidas, el 28.1 % invirtió entre el 20 y 40 % de las utilidades que obtuvo, el 21.9 % invirtió entre el 40 y 60 % de las utilidades, mientras el 9.4 % invirtió más del 60 %, pero solo hasta el 80 %.

Figura 9. *Percepciones respecto a las decisiones de inversión realizadas en las Mypes del sector ferreterías en Tarma*



Según la Figura 9, el 34.38 % estuvo en desacuerdo con lo planteado, el 21.68 % estuvo de acuerdo, el 18.75 % estuvo totalmente de acuerdo, el 15.63 % fue indiferente y el 9.38 % estuvo totalmente en desacuerdo. Lo planteado estuvo referido a las percepciones respecto a las decisiones de inversión, donde existen riesgos al momento de tomar una decisión para invertir en ciertos aspectos de una empresa para su crecimiento.

Tabla 25. Calidad de la decisión de inversión tomada en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma

Calidad de decisión*	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pésimo	3	9,4	9,4	9,4
Deficiente	11	34,4	34,4	43,8
Regular	5	15,6	15,6	59,4
Buena	7	21,9	21,9	81,3
Excelente	6	18,8	18,8	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Nota. *En este caso, *pésimo* es equivalente a “totalmente en desacuerdo” (valoración = 1); *deficiente* es equivalente a “en desacuerdo” (valoración = 2); *regular* es equivalente a “Indiferente” (valoración = 3); *buena* es equivalente a “de acuerdo” (valoración = 4); *excelente* es equivalente “totalmente de acuerdo” (valoración = 5).

Según la Tabla 25, el 34.4 % tomó decisiones de inversión de calidad deficiente, el 15.6 % tomó decisiones de calidad regular y el 9.4 % tomó decisiones de inversión de calidad pésima; sin embargo, el 21.9 % tomó decisiones de inversión de calidad buena y el 18.8 % tomó

decisiones de inversión de calidad buena excelente. Por consiguiente, aproximadamente en el 50 % tomó regulares, buenas o excelentes decisiones de inversión.

Decisiones operativas

Tabla 26. *Beneficios operativos de las inversiones realizadas en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma*

Beneficios	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mejores precios	9	28,1	28,1	28,1
Menores costos	17	53,1	53,1	81,3
Mejor diferenciación	6	18,8	18,8	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 26, el 53.1 % consideró que las decisiones de inversión tuvieron impacto en la disminución de costos operativos, el 28.1 % consideró que el mayor impacto fue en los precios dada la mejora de procesos internos y el 18.8 % consideró que las inversiones permitieron obtener beneficios en la diferenciación del servicio.

Tabla 27. *Logro de objetivos de ventas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma*

Logro	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	10	31,3	31,3	31,3
Sí	14	43,8	43,8	75,0
Definitivamente sí	8	25,0	25,0	100,0
Total	32	100,0	100,0	

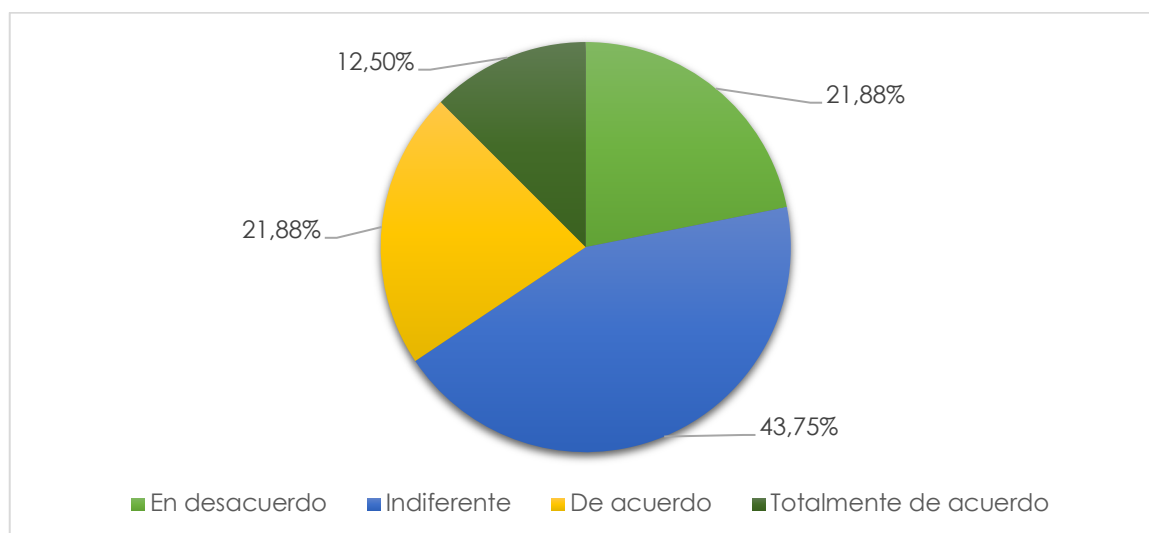
Según la Tabla 27, el 43.8 % sí alcanzó los objetivos planteados en ventas, el 25 % consideró que definitivamente sí logró lo planteado; sin embargo, el 31.3 % no logró alcanzar los objetivos de ventas planificados.

Tabla 28. *Logro de objetivos de utilidades en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma*

Logro	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	13	40,6	40,6	40,6
Sí	11	34,4	34,4	75,0
Definitivamente sí	8	25,0	25,0	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Según la Tabla 28, el 40.6 % no alcanzó los objetivos de utilidades planteados, el 34.4% sí obtuvo utilidades según los parámetros establecidos y el 25 % logró definitivamente los objetivos establecidos.

Figura 10. Percepciones respecto a las decisiones operativas en las Mypes del sector ferreterías en Tarma



Según la Figura 10, el 43.7 % fue indiferente, el 21.8 % consideró haber realizado dichas actividades, el 12.5% estuvo totalmente de acuerdo, el otro 21.8 % manifestó estar en desacuerdo.

Tabla 29. Calidad de las decisiones operativas tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma

Calidad de decisión*	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	14	43,8	43,8	65,6
Deficiente	7	21,9	21,9	21,9
Buena	7	21,9	21,9	87,5
Excelente	4	12,5	12,5	100,0
Total	32	100,0	100,0	

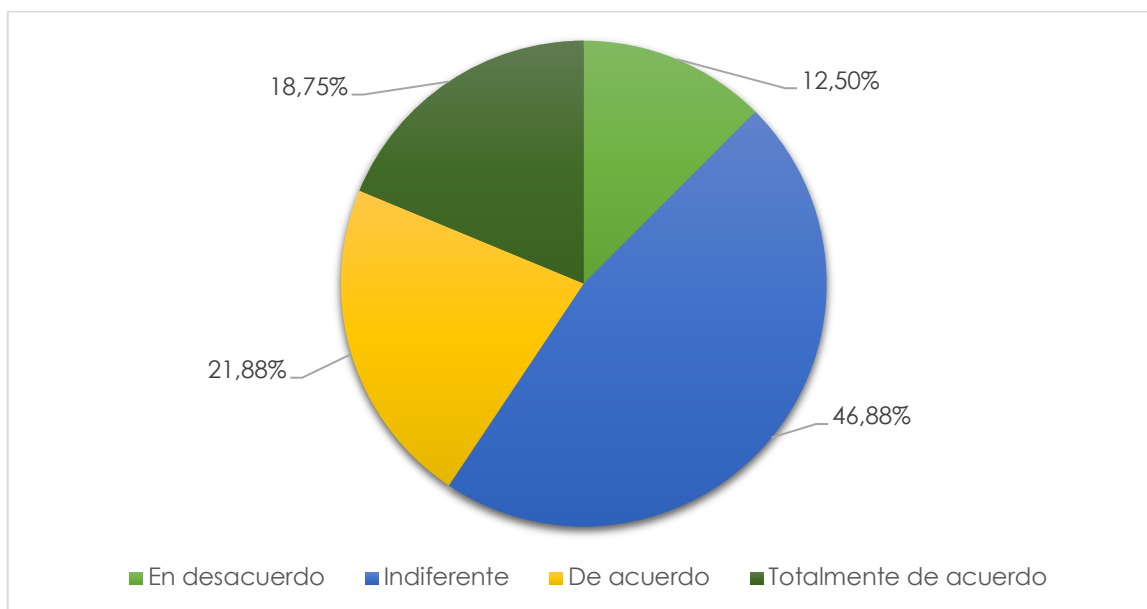
Nota. *En este caso, *pésimo* es equivalente a “totalmente en desacuerdo” (valoración = 1); *deficiente* es equivalente a “en desacuerdo” (valoración = 2); *regular* es equivalente a “Indiferente” (valoración = 3); *buena* es equivalente a “de acuerdo” (valoración = 4); *excelente* es equivalente “totalmente de acuerdo” (valoración = 5).

Según la Tabla 29, el 43.8 % tomó decisiones de inversión de calidad regular, el 21.9 % tomó decisiones de inversión de calidad deficiente; sin embargo, el 21.9 % tomó decisiones de

inversión de calidad buena y el 12.5 % tomó decisiones de inversión de calidad excelente respecto a las decisiones operativas.

Decisiones de financiamiento

Figura 11. Percepciones respecto a las decisiones de financiamiento en las Mypes del sector ferreterías en Tarma



Según la Figura 11, el 46.88 % no realizó las practicas incluidas en los reactivos, el 21.88 % sí los practicó, el 18.75% definitivamente realizó dichas prácticas y el 12.5 % no los hace.

Tabla 30. Calidad de las decisiones de financiamiento tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarm.

Calidad de decisión*	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente	4	12,5	12,5	12,5
Regular	15	46,9	46,9	59,4
Buena	7	21,9	21,9	81,3
Excelente	6	18,8	18,8	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Nota. *En este caso, *pésimo* es equivalente a “totalmente en desacuerdo” (valoración = 1); *deficiente* es equivalente a “en desacuerdo” (valoración = 2); *regular* es equivalente a “Indiferente” (valoración = 3); *buena* es equivalente a “de acuerdo” (valoración = 4); *excelente* es equivalente “totalmente de acuerdo” (valoración = 5).

Según la Tabla 30, el 46.9 % tomó decisiones de financiamiento de calidad regular, el 12.5 % tomó decisiones de financiamiento de calidad deficiente; sin embargo, el 21.9 % tomó decisiones de financiamiento de calidad buena y el 18.8 % tomó decisiones de financiamiento de calidad excelente.

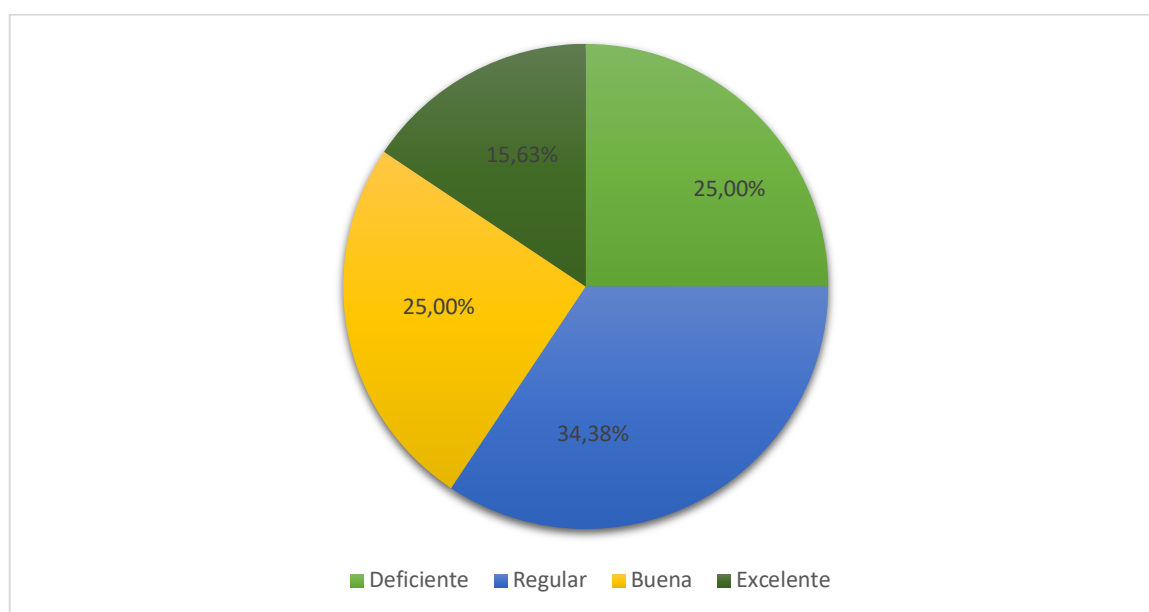
Tabla 31. Calidad de las decisiones de inversión tomadas en las Mypes del sector ferreterías en el distrito de Tarma

Calidad de decisión*	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente	8	25,0	25,0	25,0
Regular	11	34,4	34,4	59,4
Buena	8	25,0	25,0	84,4
Excelente	5	15,6	15,6	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Nota. *En este caso, *pésimo* es equivalente a “totalmente en desacuerdo” (valoración = 1); *deficiente* es equivalente a “en desacuerdo” (valoración = 2); *regular* es equivalente a “Indiferente” (valoración = 3); *buena* es equivalente a “de acuerdo” (valoración = 4); *excelente* es equivalente “totalmente de acuerdo” (valoración = 5).

Según la Tabla 31, el 34.4 % tomó decisiones de inversión de calidad regular, el 25 % tomó decisiones de inversión de calidad deficiente; sin embargo, el 25 % tomó decisiones de inversión de calidad buenas y el 15.6 % tomó decisiones de inversión de calidad excelente.

Figura 12. Decisiones financieras en las Mypes del sector ferreterías en Tarma



Según la Figura 12, el 34.38 % tomó decisiones de financiamiento de calidad regular, el 25 % tomó decisiones de financiamiento de calidad deficiente; sin embargo, el 25 % tomó decisiones de financiamiento de calidad buenas y el 15.63 % tomó decisiones de financiamiento de calidad excelente.

Costo de capital promedio ponderado actual (CCPP)

Tabla 32. Costo de capital promedio ponderado actual en las mypes ferreteras del distrito de Tarma

Fuente de capital	Ponderación	Costo	Costo ponderado
Capital propio ^a	0,16	0,410%	0,07%
Crédito bancario ^b	0,47	40,82%	19,19%
Aporte de socios ^c	0,03	0.000%	0,00%
Crédito de proveedores ^d	0,15	0.000%	0,00%
Préstamos no regulados ^e	0,19	78,40%	14,90%
	1.00	CCPP	34,15%

Nota. a = Tasa de interés por depósitos (ahorro) en moneda nacional; b = Tasa de interés promedio anual del sistema financiero para créditos a la microempresa; c = Aporte realizado por los socios que la mayoría de Mypes no lo tiene; d = Tasa aplicada por proveedores a establecimientos ferreteros hasta 1 mes; e = Tasa de interés promedio empresas no supervisadas (Credicash, Crediplata, agencia Tarma)

Según la Tabla 32, el costo de capital promedio ponderado para las fuentes de financiamiento disponibles a las Mypes ferreteras es 34.15 %, lo que podría indicar un mal uso de las fuentes disponible.

Proceso de la Prueba de hipótesis

Información fuente para el análisis de datos

Tabla 33. *Data respecto a las dimensiones utilizadas en el análisis*

Unidades de análisis	Estructura de capital (X)	Decisiones financieras (Y)		
	X ₁ Nivel de endeudamiento	Y ₁ Decisiones de inversión	Y ₂ Decisiones operativas	Y ₃ Decisiones de financiamiento
UA01	4,00	5,00	5,00	4,00
UA02	3,00	4,00	4,00	4,00
UA03	3,00	4,00	4,00	5,00
UA04	3,00	4,00	4,00	5,00
UA05	4,00	5,00	5,00	4,00
UA06	3,00	4,00	4,00	4,00
UA07	2,00	5,00	3,00	3,00
UA08	3,00	4,00	4,00	4,00
UA09	2,00	2,00	3,00	3,00
UA10	2,00	2,00	3,00	3,00
UA11	1,00	2,00	2,00	2,00
UA12	1,00	1,00	2,00	2,00
UA13	1,00	1,00	3,00	3,00
UA14	1,00	1,00	2,00	3,00
UA15	2,00	3,00	3,00	3,00
UA16	1,00	2,00	2,00	2,00
UA17	1,00	2,00	2,00	3,00
UA18	2,00	3,00	3,00	3,00
UA19	2,00	3,00	3,00	3,00
UA20	2,00	2,00	2,00	3,00
UA21	1,00	2,00	2,00	2,00
UA22	1,00	3,00	3,00	3,00
UA23	3,00	2,00	3,00	3,00
UA24	3,00	2,00	3,00	4,00
UA25	2,00	2,00	3,00	3,00
UA26	4,00	5,00	4,00	5,00
UA27	3,00	5,00	5,00	5,00
UA28	4,00	4,00	5,00	4,00
UA29	4,00	5,00	4,00	5,00
UA30	4,00	3,00	3,00	3,00
UA31	3,00	2,00	3,00	3,00
UA32	3,00	4,00	3,00	5,00

Tabla 34. Data respecto a la variable estructura de capital en las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma

Unidades de análisis	X_1	X_2		X_3			X
	Nivel de endeudamiento	Plazos de endeudamiento		Fuentes de financiamiento			
	$X_{1.1}$	$X_{2.1}$	$X_{2.2}$	$X_{3.1}$	$X_{3.2}$	$X_{3.3}$	
UA01	4	1	4	1	1	2	4
UA02	3	1	4	2	1	2	3
UA03	3	2	3	2	1	2	3
UA04	3	1	4	2	1	2	3
UA05	4	1	4	1	1	2	4
UA06	3	2	3	2	1	2	3
UA07	2	1	4	3	1	2	2
UA08	3	3	2	2	1	2	3
UA09	2	3	2	3	3	2	2
UA10	2	2	3	3	3	2	2
UA11	1	3	2	4	4	1	1
UA12	1	3	2	4	4	1	1
UA13	1	3	2	4	3	2	1
UA14	1	4	1	4	3	2	1
UA15	2	3	2	3	1	2	2
UA16	1	3	2	4	1	2	1
UA17	1	3	2	4	5	2	1
UA18	2	3	2	3	5	2	2
UA19	2	4	1	3	5	2	2
UA20	2	3	2	3	5	2	2
UA21	1	3	2	4	5	2	1
UA22	1	3	2	4	5	2	1
UA23	3	2	3	2	4	1	3
UA24	3	1	4	2	4	1	3
UA25	2	2	3	3	4	1	2
UA26	1	3	2	1	1	2	1
UA27	3	2	3	2	1	2	3
UA28	4	1	4	1	1	2	4
UA29	4	1	4	1	1	2	4
UA30	4	2	3	1	2	2	4
UA31	3	1	4	2	3	2	3
UA32	3	3	2	2	1	2	3

Nota. $X_{1.1}$ = Total pasivos/Activos totales; $X_{2.1}$ = Deudas de corto plazo; $X_{2.2}$ = Deudas de largo plazo; $X_{3.1}$ = N° de fuentes de financiamiento; $X_{3.2}$ = Patrimonio/Activo total

Tabla 35. Data respecto a la variable decisiones financieras en las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma

Unidades de análisis	Y ₁ Decisiones de inversión			Y ₂ Decisiones operativas				Y ₃ Decisiones de financiamiento			Y
	Y _{1.1}	Y _{1.2}	Y _{1.3}	Y _{2.1a}	Y _{2.1b}	Y _{2.1c}	Y _{2.2}	Y _{3.1}	Y _{3.2}	Y _{3.3}	
UA01	1	1	5	1	4	4	5	2	4	4	5
UA02	1	1	4	2	3	3	4	2	4	4	4
UA03	1	1	4	2	3	3	4	2	3	5	4
UA04	1	1	4	3	4	4	4	2	3	5	4
UA05	1	1	5	2	4	3	5	2	4	4	5
UA06	1	1	4	2	3	4	4	2	2	4	4
UA07	2	1	5	1	4	3	3	2	4	3	4
UA08	1	2	4	1	4	4	4	2	3	4	4
UA09	2	3	2	1	2	3	3	1	1	3	3
UA10	2	4	2	1	2	2	3	1	1	3	3
UA11	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2
UA12	2	3	1	2	3	2	2	1	2	2	2
UA13	2	4	1	2	3	3	3	1	2	3	2
UA14	3	4	1	2	3	2	2	1	1	3	2
UA15	1	1	3	3	2	2	3	2	1	3	3
UA16	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
UA17	2	3	2	2	3	2	2	1	3	3	2
UA18	2	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3
UA19	2	2	3	3	2	3	3	1	5	3	3
UA20	2	2	2	3	3	2	2	1	5	3	2
UA21	3	3	2	2	2	2	2	1	5	2	2
UA22	2	2	3	2	2	2	3	1	5	3	3
UA23	3	2	2	2	3	2	3	1	5	3	3
UA24	2	2	2	1	3	3	3	1	1	4	3
UA25	2	3	2	1	2	3	3	1	1	3	3
UA26	1	1	5	1	4	4	4	2	3	5	5
UA27	1	1	5	2	4	4	5	2	2	5	5
UA28	1	1	4	3	3	2	5	2	3	4	4
UA29	2	1	5	2	4	4	4	2	4	5	5
UA30	2	2	3	1	2	2	3	1	4	3	3
UA31	3	3	2	2	3	4	3	1	4	3	3
UA32	2	2	4	2	3	3	3	2	4	5	4

Nota. Y1.1 = % de monto de los recursos invertidos en activos según tipo; Y1.2 = Proporción de utilidades reinvertidas en activos; Y1.3 = Percepción de decisiones de inversión; Y2.1 = Número de estrategias para hacer eficientes las operaciones y mejorar la competitividad del negocio; Y2.2 = Percepción sobre decisiones operativas; Y3.1 = % de recursos propios utilizados en las inversiones; Y3.2 = % de financiamiento externo utilizado para financiar las inversiones y operaciones del negocio; Y3.2 = Percepción sobre decisiones de financiamiento

La información de las Tablas 33, 34 y 35 sirvió para tabular los datos a fin de probar las hipótesis de la investigación.

Estadísticos de Prueba de hipótesis. Coeficiente de Correlación

Planteamiento de hipótesis

H₀ : No difiere la distribución normal de la distribución de la variable en estudio.

H₁ : Difiere la distribución normal de la distribución de la variable en estudio.

Aplicación de la prueba estadística a partir de los datos muestrales

Tabla 36. Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov para una muestral

		Nivel de endeudamiento	Decisiones de inversión	Decisiones operativas	Decisiones de financiamiento
N		32	32	32	32
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2,4375	3,0625	3,2500	3,4688
	Desviación estándar	1,07576	1,31830	,95038	,94985
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,199	,227	,260	,283
	Positivo	,159	,227	,260	,283
	Negativo	-,199	-,168	-,178	-,186
Estadístico de prueba		,199	,227	,260	,283
Sig. asintótica (bilateral)		,002 ^c	,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c

Nota. a = La distribución de prueba es normal; b = Se calcula a partir de datos; c = Corrección de significación de Lilliefors

Según la Tabla 36, la significancia asintótica bilateral de la prueba fue menor a 0.05. Por consiguiente, la distribución de datos de las variables estudiadas difiere de la distribución normal, por cual se debe aplicar el Coeficiente de Correlación no paramétrica Rho de Spearman.

Comprobación de la hipótesis general

Planteamiento de la Hipótesis estadística H_0 y H_1

H_0 : No existe correlación entre la estructura de capital y las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

H_1 : Existe correlación entre la estructura de capital y las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

Cálculo del estadístico de prueba a partir de los datos muestrales

Tabla 37. *Coefficiente de correlación Rho de Spearman para Estructura de capital y decisiones financieras*

Rho de Spearman	Nivel de endeudamiento	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	Nivel de endeudamiento	Decisiones financieras
			N	
	Nivel de endeudamiento		1,000	,836**
			.	,000
		N	32	32
	Decisiones financieras		,836**	1,000
			,000	.
		N	32	32

Nota. **La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas)

Según la Tabla 37, el sig. (Bilateral) fue de 0,000 y menor a 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula H_0 y se aceptó la Hipótesis alterna H_1 . Por consiguiente, se afirmó que la estructura de capital estuvo positivamente relacionada con las decisiones financieras, pues hubo un nivel de correlación positiva, considerable y significativa de 0.001 bilateral.

Comprobación de la hipótesis específica 1

Planteamiento de la Hipótesis estadística H_0 y H_1

H_0 : No existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones de inversión en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

H_1 : Existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones de inversión en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

Cálculo del estadístico de prueba a partir de los datos muestrales

Tabla 38. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Nivel de endeudamiento y decisiones de inversión

			Nivel de endeudamiento	Decisiones financieras
Rho de Spearman	Nivel de endeudamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,726**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	32	32
	Decisiones de inversión	Coeficiente de correlación	,726**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	32	32

Nota. **La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas)

Según la Tabla 38, el sig. (Bilateral) fue de 0,000 y menor a 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula H_0 y se aceptó la Hipótesis alterna H_1 . Por consiguiente, se afirmó que, a mayor nivel de deuda en la estructura de capital, las decisiones de inversión fueron más eficientes, pues hubo un nivel de correlación positiva, considerable y significativa de 0.001 bilateral.

Comprobación de la hipótesis específica 2

Planteamiento de la Hipótesis estadística H_0 y H_1

H_0 : No existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones operativas en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

H_1 : Existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones operativas en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

Cálculo del estadístico de prueba a partir de los datos muestrales

Tabla 39. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Nivel de endeudamiento y decisiones operativas

Rho de Spearman	Nivel de endeudamiento	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	Nivel de endeudamiento	Decisiones financieras
			0	
n	Decisiones operativas		1,000	,818**
			.	,000
	Decisiones operativas		32	32
			,818**	1,000
			,000	.
			32	32

Nota. **La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas)

Según la Tabla 39, el sig. (bilateral) fue de 0,000 y menor a 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula H_0 y se aceptó la Hipótesis alterna H_1 . Por consiguiente, se afirmó que, a mayor nivel de deuda en la estructura de capital, las decisiones operativas fueron más eficientes, pues hubo un nivel de correlación positiva, considerable y significativa de 0.001 bilateral.

Comprobación de la hipótesis específica 3

Planteamiento de la Hipótesis estadística H_0 y H_1

H_0 : No existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones de financiamiento en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

H_1 : Existe correlación positiva entre el nivel de deuda en la estructura de capital y las decisiones de financiamiento en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín).

Cálculo del estadístico de prueba a partir de los datos muestrales

Tabla 40. Coeficiente de correlación Rho de Spearman para Estructura de capital y decisiones financieras

			Nivel de endeudamiento	Decisiones financieras
Rho de Spearman	Nivel de endeudamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,773**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Decisiones de financiamiento	N	32	32
		Coefficiente de correlación	,773**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	32	32

Nota. **La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas)

Según la Tabla 40, el sig. (bilateral) fue de 0,000 y menor a 0,005. Por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula H_0 y se aceptó la Hipótesis alterna H_1 . Por consiguiente, se afirmó que, a mayor nivel de deuda en la estructura de capital, las decisiones de financiamiento fueron más eficientes, pues hubo un nivel de correlación positiva, considerable y significativa de 0.001 bilateral.

Discusión de los resultados

Respecto a la hipótesis general

Los resultados encontrados en la presente investigación demostraron que existió una relación directa entre la estructura de capital y las decisiones financieras en las Mypes ferreteras en el distrito de Tarma. Esto significó que los mayores niveles de endeudamiento permitieron tomar mejores decisiones financieras en la medida que se pudo realizar mayores inversiones en activos y capital de trabajo que fortalecieron el proceso productivo.

Estos resultados reforzaron lo hallado por Maldonado (2013), quien concluyó que las empresas estuvieron reduciendo su endeudamiento y reforzando sus fondos propios a nivel general debido al contexto económico y a las restricciones crediticias. Asimismo, encontró que las empresas pequeñas poseen dificultades para la financiación, mientras que las empresas grandes poseen facilidades para obtener financiación externa.

Tabla 41. Tabulación cruzada entre Nivel de endeudamiento y Decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones financieras				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Nivel de endeudamiento	Muy bajo	7	1	0	0	8
	Bajo	1	6	1	0	8
	Moderado	0	3	6	1	10
	Alto	0	1	1	4	6
Total		8	11	8	5	32

Según la Tabla 41, los datos hallados coinciden con lo expresado en Maldonado (2013), pues se observó que las mypes con muy bajo nivel de endeudamiento tomaron decisiones de inversión, operativas y de financiación de calidad deficiente. Así, mientras más aumentó los niveles de endeudamiento, mejores decisiones se tomaron.

Tabla 42. Tabulación cruzada entre Nivel de capital propio y Decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones financieras				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Nivel de capital propio	Muy bajo	0	0	1	1	2
	Bajo	0	2	3	2	7
	Medio	0	3	4	1	8
	Alto	4	5	0	1	10
	Muy alto	4	1	0	0	5
Total		8	11	8	5	32

De la misma forma, según la Tabla 42, aquellas mypes con muy bajo nivel de capital propio tomaron buenas decisiones. Por otro lado, se observó que aquellas con alto nivel de capital propio tomaron decisiones regulares o deficientes, generalmente debido al poco riesgo de perder garantías; y aquellas con niveles medio tomaron decisiones buenas o regulares.

Esto puede ser explicado mediante el modelo de racionalidad limitada de Simon (1997), quien consideró que el individuo no puede tomar decisiones óptimas porque existe límite en recursos, en tiempo y en capacidad para procesar, elaborar y elegir las alternativas posibles sobre el máximo beneficio. Por tal motivo, propuso que el proceso de elección se evalúe en función del nivel de aspiración de cada individuo.

En adición, los resultados observados coincidieron con Gutiérrez (2008), donde se hizo relevante la idea de la estructura de propiedad sobre las decisiones financieras, pues se observó que el impacto negativo de la concentración de la propiedad sobre el aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento y la relación positiva con el endeudamiento. Por consiguiente, los resultados demostraron una relación negativa entre rendimiento y concentración de la propiedad, lo que supuso la idea de ineficiencia.

Por otro lado, Escalera (2007) concluyó que el número de empleados, la tecnología, el lugar de control del trabajo y la antigüedad en el puesto de la persona que dirige la organización impactaron directamente en el éxito de la empresa. Respecto a la discrepancia entre los dueños y administradores al tomar decisiones financieras, indicó que no hubo discrepancia significativa entre los dirigentes.

Tabla 43. *Tabulación cruzada entre responsable de la Mype y las decisiones financieras tomadas en las ferreterías del distrito de Tarma*

		Decisiones financieras				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Responsable de la Mype	Dueño	6	11	7	3	27
	Administrador	2	0	1	2	5
Total		8	11	8	5	32

Según los datos de la Tabla 43, hubo una contradicción con lo expuesto por Escalera (2007), ya que, relativamente, las mejores decisiones fueron tomadas por el dueño.

Respecto a la percepción del dueño o del administrador sobre las decisiones financieras que favorecen a las estrategias que generan valor económico para la empresa, los resultados de Escalera (2007) confirmaron que el dueño o el administrador tomó decisiones financieras para generar valor económico.

Respecto a la discrepancia entre los dueños y los administradores al tomar decisiones financieras, en Mestre (2007) se indicó que no hubo discrepancia significativa. Respecto a la percepción para tomar decisiones financieras para generar valor económico para la empresa, los resultados confirmaron que se tomaron decisiones financieras para generar valor económico.

Tabla 44. *Tabulación cruzada entre años de funcionamiento de la Mype y las decisiones financieras tomadas en las ferreterías del distrito de Tarma*

		Decisiones financieras				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Años de funcionamiento de la Mype	Menor de 3 años	7	4	1	0	12
	3 – 5 años	1	3	4	3	11
	Más de 5 años	0	4	3	2	9
Total		8	11	8	5	32

En relación con los datos de la Tabla 44 sobre la antigüedad del negocio, se coincidió con Escalera (2007), quien encontró las empresas con mayor tiempo de funcionamiento tomaron mejores decisiones debido a la experiencia en los negocios comerciales.

En Correa (2007) se analizó el impacto de las tres decisiones de financiación sobre la creación de valor de las compañías. Los resultados concluyeron que las tres decisiones financieras fueron relevantes para crear valor. No obstante, fue importante considerar el tipo de información que utilizaron en las Mypes.

Tabla 45. Tabulación cruzada entre Tipo de información y decisiones financieras en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones financieras				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Tipo de información financiera utilizadas	Control de inventario	7	1	2	1	11
	Presupuestos	1	6	0	1	8
	Estados financieros	0	4	4	3	11
	Planes financieros	0	0	2	0	2
Total		8	11	8	5	32

Según la Tabla 45, los estados financieros permitieron tomar mejores decisiones financieras. Esto coincidió con Gitman y Zutter (2012), aunque existió cierta relatividad con el control de inventarios y con los presupuestos, puesto que, a mayor cantidad de información, mejores decisiones se tomaron.

Respecto a las hipótesis específicas

H_{E1} : A mayor nivel de deuda en la estructura de capital, decisiones de inversión más eficientes

Tabla 46. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones de inversión en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones de inversión					Total
		Pésimo	Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Nivel de endeudamiento	Muy bajo	3	4	1	0	0	8
	Bajo	0	4	3	0	1	8
	Moderado	0	3	0	6	1	10
	Alto	0	0	1	1	4	6
Total		3	11	5	7	6	32

Según la Tabla 46, los resultados indicaron que las Mypes con moderado nivel de deuda tomaron buenas decisiones de inversión y así, mientras más alto fue el nivel, mejores fueron las decisiones de inversión tomadas, lo que supone una relación directa.

H_{E2} : A mayor nivel de deuda en la estructura de capital, decisiones operativas más eficientes

Tabla 47. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones operativas en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones operativas				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Nivel de endeudamiento	Muy bajo	6	2	0	0	8
	Bajo	1	7	0	0	8
	Moderado	0	4	5	1	10
	Alto	0	1	2	3	6
Total		7	14	7	4	32

Según la Tabla 47, los datos indicaron una relación directa entre los niveles de endeudamiento con las tomas de decisiones operativas, donde un muy bajo nivel correspondió a deficientes decisiones operativas y así mientras sube el nivel y la calidad de decisión. Sin embargo, la teoría de Simon (1997) consideró que las decisiones tomadas fueron para sentir comodidad, lo que implicó más trabajar con capital propio y menos con préstamos. Asimismo, las decisiones eficientes suponen un tema controversial dada la naturaleza y cultura financiera de los microempresarios.

H_{E3}: A mayor nivel de deuda en la estructura de capital, decisiones de financiamiento más eficientes

Tabla 48. Tabulación cruzada entre nivel de endeudamiento y decisiones de financiamiento en las Mypes ferreteras del distrito de Tarma

		Decisiones de financiamiento				Total
		Deficiente	Regular	Buena	Excelente	
Nivel de endeudamiento	Muy bajo	4	4	0	0	8
	Bajo	0	8	0	0	8
	Moderado	0	2	4	4	10
	Alto	0	1	3	2	6
Total		4	15	7	6	32

Según la Tabla 48, los datos indicaron una relación directa entre los niveles de endeudamiento y las decisiones de financiamiento, donde menores niveles demostraron deficientes decisiones de financiamiento.

Conclusiones

- La estructura de capital estuvo positivamente relacionada con las decisiones financieras en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín). Hubo una correlación positiva, considerable y significativa al nivel del 0.001 bilateral; por lo tanto, a mayores niveles de deuda, las decisiones financieras fueron más eficientes.
- A mayor nivel de deuda en la estructura de capital, las decisiones de inversión fueron más eficientes en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín). La correlación fue positiva, considerable y significativa al nivel del 0.001 bilateral.
- A mayor nivel de deuda en la estructura de capital, las decisiones operativas fueron más eficientes en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma (Junín). La correlación fue positiva, considerable y significativa al nivel del 0.001 bilateral.
- A mayor nivel de deuda en la estructura de capital en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma (Junín), menor fue la necesidad de financiamiento. La correlación fue positiva, considerable y significativa al nivel del 0.001 bilateral.
- La estructura de capital adecuada que permitirá mejorar las decisiones financieras en las Mypes ferreteras incluyó el 40 % crédito de proveedores, el 36 % de crédito bancario, el 16 % de capital propio y el 8 % de otras fuentes. Las anteriores deben ser reembolsadas en los plazos establecidos para no dañar el historial crediticio.

Recomendaciones

- Dado que la estructura de capital estuvo positivamente relacionada con las decisiones financieras, se recomienda a las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma:
 - Implementar estrategias de capacitación e información respecto a la oferta crediticia del sistema financiero, se asocien para solicitar la flexibilización y liberalización de requisitos y documentación exigida por las entidades financieras para montos pequeños a fin de dinamizar la relación mype – entidad microfinanciera.
 - Implementar documentos de gestión tales como planes estratégicos, programas y presupuestos anuales, estados financieros para la toma de decisiones
 - Integrarse formalmente en una cadena de suministros que implique la entrega de productos de calidad desde el productor al consumidor final a bajos costos y con financiamiento avalado por la cadena y asesorado tanto por los proveedores como por las entidades financieras.
- El nivel de deuda en la estructura de capital determinó positivamente la capacidad de inversión de las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma. Por ello, se recomienda:
 - Elaborar estudios de factibilidad que permitan valorar la generación de utilidades y el incremento de valor para la organización antes de solicitar un préstamo del sistema financiero
 - Solicitar el apoyo de especialistas en temas financieros para minimizar el riesgo controlable con el objetivo de asegurar la amortización del préstamo y el desarrollo del historial crediticio que eleve la calificación de la mype para futuras solicitudes de crédito.
- El nivel de deuda en la estructura de capital también facilitó la toma de decisiones operativas en las Mypes del sector Ferreterías en el distrito de Tarma. Por lo tanto, se recomienda:
 - Financiar proyectos con créditos de corto plazo ofrecidas por el sistema financiero que permitan aprovechar al máximo el crédito otorgado por los proveedores mediante mercancía para pagos posteriores.
- Finalmente, el nivel de deuda en la estructura de capital en las Mypes del sector Ferreterías en Tarma generó menor necesidad de financiamiento y ofreció futuras oportunidades de crédito a bajo costo si es que la mype ha desarrollado un adecuado historial crediticio que garantice su capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, se recomienda:

- Desarrollar una estructura de capital que incluya capital propio en pequeño porcentaje en relación al financiamiento externo que genera mayor compromiso con la gestión del negocio y ayuda al desarrollo de la creatividad e innovación en el diseño de instalaciones que facilite el acceso de clientes a la ferretería, la gestión de precios, la capacitación del personal, entre otros.
- Evaluar ampliamente otras alternativas de financiamiento en la medida que los costos no afecte la capacidad de pago.
- Desarrollar una lista de fuentes de financiamiento que incluya costos, requisitos, acceso, límites en montos, etc., para elaborar una estructura de capital, donde las fuentes más costosas se consideren en menor porcentaje y viceversa.

A lo largo del presente trabajo de investigación, se ha hablado del devenir de las empresas, partiendo desde un rasgo general hasta el más específico que es el que se ha tratado: las Mypes, con lo cual se ha narrado su origen, evolución y desarrollo a nivel histórico, así como las problemáticas presentes en su inserción al mercado, ya que no siempre los directivos toman la decisión correcta.

Así, se considera que, debido al avance acelerado de la globalización de la economía en todo aspecto del quehacer humano, se plantean constantes retos a las Mypes como la generación de empleo, la mejora de la competitividad, el promover exportaciones y, sobre todo, como fundamento presupuestal al PBI nacional (Martínez, 2017).

Por lo mencionado, se hace necesario evitar el desarrollo insostenible de las Mypes, para lo cual ha sido importante definir su estructura capital, comparar su inserción en el mercado Latinoamericano y nacional, así como delimitar las problemáticas que las aquejan en cuanto a financiamiento, lo cual resulta ser el factor determinante de su rentabilidad (Martínez, 2017).

En general, el presente trabajo de investigación tiene como objetivo esbozar la relación que existe entre el nivel de deuda en la estructura de capital con las decisiones financieras de las Mypes. De esta manera, se establecen las bases teóricas necesarias para el empleador o administrador de la empresa, con lo que dichas entidades se logren insertar y mantener en el mercado de una forma más estable, productiva y eficiente, es decir, se tomen mejores decisiones financieras.

En ese mismo sentido, para precisar lo relacionado a la estructura de capital, este abarca el nivel de endeudamiento, los plazos de endeudamiento y las fuentes de financiamiento, las cuales se relacionan de manera directa con las decisiones financieras.

Las decisiones financieras, en tanto abarcan las dimensiones de inversión, decisiones operativas y de financiamiento, están sustentadas, en la mayoría de los casos, con deudas.

Financiamiento de las Mypes en el Perú

La realidad problemática del financiamiento en el Perú está relacionada a la falta de empleo, lo que las lleva a emprender, debido a que dicha necesidad no ha podido ser resuelta por lo que otorga el Estado o las grandes y medianas empresas. Muchas de las personas que emprenden lo hacen sin contar con los conocimientos necesarios para ello, como la rentabilidad económica y financiera, sin realizar un diagnóstico o análisis suficiente (Vino, 2019).

No obstante, para ello están las entidades microfinancieras, las que promueven que primero se tomen clases de administración, lo que ayuda a comprender lo respecto a las tasas de interés, el flujo de efectivo, el funcionamiento de los acuerdos de financiamiento y las cuentas de ahorro. Así también, las lecciones ayudan a presupuestar y administrar la deuda (Chen *et al.*, 2017).

Ciertamente, se ha demostrado con cifras que parte significativa del desarrollo económico y social del Perú está basado en las Mypes; sin embargo, en los últimos años, sobre todo a raíz del periodo de confinamiento debido a factores pandémicos, aqueja la problemática de la informalidad. Esta se relaciona a la evasión tributaria, debido a que se evita pagar impuestos (Martínez, 2017).

En este sentido, las Mypes del Perú son una variable muy importante para la economía y el desarrollo peruano, pero que se recomienda, a partir de lo estudiado, que tengan en cuenta el financiamiento productivo y la rentabilidad como soporte de sostenibilidad principal.

Las Mypes generan un 77% de empleo a nivel nacional, por lo que participa con un 42% en el total del PBI. En relación a ello, un 78 % sí cuentan con información sobre las alternativas de financiamiento, eligen la opción con menor tasa de interés y generan una correcta planificación financiera. La mayoría de las Mypes que estudió se financian mediante cajas municipales (89%), mientras que el resto se autofinancia. No obstante, se ha evidenciado que no es del todo cierto que, al menos en el sector de Ferreterías en Tarma (Junín), exista dicha capacitación e información respecto a la oferta crediticia del sistema financiero (Cueva, 2019; Martínez, 2017).

Estructura de capital

Las políticas de inversiones, en general, financieras, por parte de los directivos de las Mypes, como ya se ha mencionado, no siempre son óptimas. Con ello, se genera su posible estancamiento en el mercado y, por ende, desaparición. Es así que se adoptan acciones como las del endeudamiento (Fernández, 2017). En ese mismo sentido, se utiliza la estructura de capital como una estrategia de control directivo, debido a que la deuda funciona como mecanismo de disciplina directiva.

Es así como se ha encontrado que las relaciones entre el nivel de la deuda en la estructura de capital y las decisiones financieras son directamente proporcionales, ya que, a mayor nivel de deuda en la estructura de capital, mayor proyección se tiene al momento de tomar decisiones de inversión, operativas y financieras.

Lo anterior significa que a mayor nivel de endeudamiento se toman mejores decisiones financieras, es decir, se invierte más en activos y capital de trabajo, lo que fortalece el proceso productivo. Esto, a medida que se evidenció que las Mypes del sector Ferreterías de Tarma (Junín), con bajos niveles de endeudamiento, tomaron decisiones de inversión, operativa y de financiación probadamente deficientes. Así mismo, las Mypes con muy bajo nivel de capital propio tomaron mejores decisiones.

Además, es preciso mencionar que esta relación positiva se debe a que en la mayoría de los casos existen riesgos de perder garantías, mientras que las empresas de mayor tamaño obtienen mayores créditos gracias al mínimo riesgo en el que se encuentran respecto a caer en bancarrota y por tener mayor nivel adquisitivo. Por otro lado, las empresas sí usan el endeudamiento para obtener mejores resultados a las demás, debido a que esto les permite tener mayor deducción fiscal por gasto de interés (Gutiérrez, H. *et al.*, 2018).

En contraste entre las grandes y medianas empresas y las Mypes, la financiación con recursos ajenos de las grandes empresas tiene un mayor nivel de endeudamiento, mayor deuda a corto plazo y más recursos con entidades financieras; mientras que las Mypes acogen otro tipo de deudas, por lo que usan a los proveedores y las obligaciones laborales como bandeja de financiamiento (Murrugarra, 2020).

En relación a la valoración de las fuentes de financiamiento, se percibe una respuesta favorable considerando que estas fueron mediana o sumamente importantes. Las fuentes de financiamiento que más utilizan las Mypes formales del sector Ferretería en el distrito de Tarma son el crédito bancario en un 46.88%. El crédito de los proveedores se incluye en los pasivos. A su vez, la mayoría de las deudas son de corto plazo.

No obstante, el valor de las deudas debería tomarse en cuenta para saber por qué las empresas prefieren financiarse por medios propios antes que endeudarse. Las tasas de interés en el Perú han ido decreciendo. Así, resulta estar en un rango de 3-5%. En consonancia a ello, resulta interesante conocer los determinantes de la estructura de capital de las mypes, con un

agregado de variables que segregue las empresas entre familiares o no familiares, añade Gutiérrez *et al.* (2018). Esto, con el objetivo de tener estimaciones más precisas de las preferencias de financiamiento a detalle.

Con todo, se hace evidente la necesidad de que se apliquen políticas y se trabaje conjuntamente con ellas. De este modo, se refuerzan sus estructuras y se maximizan sus capacidades y producción. Es así como lograrán, al fin, insertarse a diferentes mercados; sin embargo, tal como lo menciona Cueva (2019), es a su vez necesario arrasar con las cuestiones burocráticas en la medida de lo posible, lo que favorecerá la formalización. Para ello y para finalizar, es preciso conocer las variables que definen los procesos de financiamiento para que se generen decisiones financieras en consonancia con la estructura de capital: plazos de endeudamiento, número de estrategias, porcentaje de recursos, montos de inversión, fuentes de financiamiento, etc.

REFERENCIAS

- Abregu, L. (2019). *Procedimientos para la conformación de una empresa y/o micro empresa*. [Tesis de licenciatura, Enrique Guzmán y Valle]. Repositorio institucional Enrique Guzmán y Valle. <https://repositorio.une.edu.pe/handle/UNE/4238>
- Acosta-Rangel, M., Bazante-Beltrán, Y. & Ojeda-Yacumal, Y. (2017). Factores que inciden en la toma de decisiones financieras de las pymes del sector construcción, Popayán, 2016. *Libre Empresa*, 14(1), 147-165. <https://doi.org/10.18041/1657-2815/libreempresa.2017v14n1.816>
- Bajde, D., Chelekis, J. y Van Dalen, A. (2021). The megamarketing of microfinance: Developing and maintaining an industry aura of virtue. *International Journal of Research in Marketing*, 38(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2021.05.004>.
- Bohórquez, N., López, A. & Castañeda, L. (2018). Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-11. <https://bit.ly/3mSnc3Q>
- Cano, C. & Cardoso, E. (2015). El impacto de los sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión. *Moneda*, 162, 28-33. <https://bit.ly/3j5fyC6>
- Capa, L., Capa, X. & Ollague, J. (2018). Estructura de capital en las pequeñas y medianas empresas bananeras de la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad*, 10(2), 304-309. <https://bit.ly/3FOTjK8>
- Chen, J., Chang, A. y Bruton, G. (2017). Microfinance: Where are we today and where should the research go in the future? *International Small Business Journal*, 35(7), 793-802. <https://doi.org/10.1177%2F0266242617717380>.
- Correa, M. (2007). *Estructura de Capital de la Empresa: Teorías explicativas y estudio empírico internacional aplicado a grandes empresas* [tesis doctoral, Universidad Ramón LLull]. Tesis Doctorals Xarxa. <https://bit.ly/3ioDEx1>
- Cueva, O. (2019). *Incidencia del planeamiento tributario en el desarrollo económico y financiero de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Cajamarca 2015-2016*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional de Cajamarca. <https://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/2829>
- Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE) (2021). *Demografía empresarial en el Perú*. <https://www.inei.gov.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/>

- Escalera, M. (2007). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de Decisiones Financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa* [tesis doctoral] Universidad Autónoma de San Luis Potosí. <https://bit.ly/3ua2b7U>
- Fernández, Á., De Guevara, R. & Madrid, R. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides et Ratio*, 13(13), 127-144. <https://bit.ly/3DKnaSu>
- Fernández, V. (2018). Punto de equilibrio y su incidencia en las decisiones financieras de empresas editoras en Lima. *Quipukamayoc*, 26(52), 95-101. <https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15507>
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (12.^a edición). Pearson Educación. <https://bit.ly/3lW1ueH>
- Gomero, N. (2015). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. *Quipukamayoc*, 23(43), 29-39. <https://doi.org/10.15381/quipu.v23i43.11597>
- González-Díaz, R., y Becerra-Pérez, L. (2021). PYMES en América Latina: clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas. *Revista Internacional Multidisciplinaria CIID- Centro Internacional de Investigación y Desarrollo*, 2(1), 570-608. <https://doi.org/10.46785/ciidj.vii1.100>
- Gutiérrez, H., Morán, C. & Posas, R. (2019). Determinantes de la estructura de capital: un estudio empírico del sector manufacturero en Ecuador. *Contaduría y Administración*, 64(2), 1-19. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1848>
- Gutiérrez, M. (2008). *Costes de agencia y de transacción como determinantes de las decisiones financieras. Un análisis de ecuaciones estructurales* [tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. Repositorio UCM. <https://bit.ly/3AEfNdP>
- Haro, A. & Rosario, J. (2017). *Gestión financiera*. Universidad de Almería. <https://bit.ly/3BGXUvy>
- Hermes, N. y Hudon, M. (2018). Determinants of the performance of microfinance institutions: A systematic review. *Journal of Economic Surveys*, 32(5), 1483-1513. <https://doi.org/10.1111/joes.12290>.
- Huamaní, R. y Bruno, N. (2019). *Estructura del capital en las Mypes del sector tecnológico y la incidencia de esta en su ciclo de conversión de efectivo en la empresa Corporación de Copiadoras SAC en los periodos 2017-2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio institucional Universidad Tecnológica del Perú. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2962>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019). *Perú: Estructura empresarial, 2018*. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf
- Jafri, J. (2021). Financial citizenship and shadow banking in Pakistan: a study of two deposit-taking microfinance banks. *Eurasian Geography and Economics*, 62(1), 1-26. <https://doi.org/10.1080/15387216.2021.1980074>.
- Janampa, G. (2018). Las normas internacionales de información financiera y la toma de decisiones financieras en las empresas. *Quipukamayoc*, 25(49), 73-79. <https://doi.org/10.15381/quipu.v25i49.14282>
- Jha, D. (2017). *An investigation of how changes to corporate governance in Nepalese microfinance institutions may increase outreach while maintaining their financial performance* [Tesis de Doctorado, Universidad de Waikato]. Repositorio Institucional de la Universidad de Waikato. <https://hdl.handle.net/10289/11358>.
- Khan, A., Khan, S., Fahad, S., Ali, M., Khan, A. y Luo, J. (2021). Microfinance and poverty reduction: New evidence from Pakistan. *International Journal of Finance & Economics*, 26(3), 4723-4733. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2038>.
- Laitón, S., y López, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (85), 163-179. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Luna, A. (2015). *Proceso administrativo*. Grupo editorial patria (2ª ed). <https://bit.ly/2XWN6uw>
- Mahmood, T. y Bakhsh, A. (2020). Microfinance is a non-productive and expensive source of borrowing: a case study of district Sargodha (Pakistan). *Journal of Economic Impact*, 2(1), 1-5. <https://doi.org/10.52223/jei0201201>.
- Maître, M. (2018). Understanding social performance: A 'practice drift' at the frontline of microfinance institutions in Bangladesh. *Development and Change*, 50(3), 623-654. <https://doi.org/10.1111/dech.12398>.
- Maldonado, D. (2013). *La estructura financiera de las Mypes catalanas: la dinámica en un contexto de recesión* [tesis doctoral, Universidad de Girona]. Tesis Doctorals Xarxa. <https://bit.ly/3ELHBQ5>
- Martínez, M. (2017). *El financiamiento como factor determinante de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso: de las MYPES de la ciudad de Piura, 2016*. Repositorio institucional ULADECH CATÓLICA. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9888>

- Martínez, P. (2019). La irrupción de las finanzas conductuales. *Icade*, 105, 1-14. <https://doi.org/10.14422/icade.i105.y2018.004>
- Melendez, F. (2020). *La micro, pequeñas y medianas empresas como factor importante en el desarrollo de la economía peruana, periodo 2010-2015. Repositorio institucional*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3773>
- Mesenbring, A. (2019). Economic Empowerment as a Means to Reduce Violence Against Women in Peru Case Study : FINCA Peru (Lima, Peru). [Tesis de Grado, Universidad de Waikato].
- Mestre, M. (2007). *Estructura de vencimiento de la deuda: evidencia empírica de la pequeña y mediana empresa* [tesis doctoral, Universidad de Valencia]. Repositori de Contingut Lliure. <https://bit.ly/3kz03mV>
- Mío, J. (2019). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes en la provincia de Chiclayo, año 2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad de Lambayeque]. Repositorio Institucional Universidad de Lambayeque. <https://repositorio.udl.edu.pe/handle/UDL/292>
- Mohamad, S. y Kassim, S. (2018). Examining the relationship between UTAUT construct, technology awareness, financial cost and e-payment adoption among microfinance clients in Malaysia. En *1st Aceh Global Conference (AGC 2018)* (351-357). Banda Aceh, Aceh, Indonesia. Atlantis Press. <https://dx.doi.org/10.2991/agc-18.2019.56>.
- Montalvo-Cuesta, G., Narváez-Zurita, C. & Erazo-Álvarez, J. (2020). Análisis de costos de producción como opción estratégica para la toma de decisiones financieras en las empresas públicas de servicios de agua potable. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 199-223. <https://bit.ly/2Xg2fac>
- Moro-Visconti, R. (2021). Microfinance Issues. En Moro-Visconti, R. (Ed.) *MicroFinTech* (57-104). Palgrave Macmillan, Cham. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-80394-0_3
- N'Guessan, M. y Hartarska, V. (2021). Funding for BOP in Emerging Markets: Organizational Forms and Capital Structures of Microfinance Institutions. *Research in International Business and Finance*, 58(4), 101511. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101511>.
- Olteanu, Y. (2018). *Access to Justice in Microfinance*. Palgrave Macmillan, Cham. <https://bit.ly/3od8EhA>

- Padilla, A., Rivera, J. & Ospina, J. (2015). Determinantes de la estructura de capital de las Mipymes del sector real participantes del premio innova. *Finanzas y Política Económica*, 7(2), 359-380. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.2.8>
- Quispe, Z., León, D. y Contreras, A. (2012). El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. *Revista Moneda*, 151(2), 13-18. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>.
- Ramírez-Herrera, L. & Palacín-Sánchez, M. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, 37(73), 143-165. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n73.56041>
- Roa, M. & Mejía, D. (2018). *Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe*. Banco de Desarrollo de América Latina. <https://bit.ly/3mWrsiv>
- Rodas, W. & Choy, E. (2020). Las finanzas del comportamiento y su impacto en las decisiones de inversión. *Alternativa Financiera*, 11(1), 8-14. <https://bit.ly/3vl4PbC>
- Romero, Y. & Ramírez, J. (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de Negocios*, 9(19), 36-44. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2018.v9.n19.a5>
- Sierra, J. y Rodríguez-Conde, M. (2021). The Microfinance Game: Experiencing the dynamics of financial inclusion in developing contexts. *The International Journal of Management Education*, 19(3), 100540. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100540>.
- Simon, H. (1997). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations* (4.ª edición). The Free Press. <https://bit.ly/3CJwyVL>
- Sun, H., Awan, R., Nawaz, M., Mohsin, M., Rasheed, A. e Iqbal, N. (2021). Assessing the socio-economic viability of solar commercialization and electrification in south Asian countries. *Environment, Development and Sustainability*, 23(7), 9875-9897. <https://doi.org/10.1007/s10668-020-01038-9>.
- Vargas-Hernández, J., Huerta, M. y Bhattacharjee, K. (2019). Examining the Viability of Social Responsibility of Microfinance by the Bank Compartamos, Mexico. En Das, R. (Ed.), *Handbook of Research on Microfinancial Impacts on Women Empowerment, Poverty, and Inequality* (165-186). IGI Global. <https://bit.ly/3lWtqyU>
- Vásquez, F. & Lamothe, P. (2018). Determinantes de la estructura de capital en empresas iberoamericanas. *COMPENDIUM*, 5(12), 91-119. <https://bit.ly/2YU4S2b>

- Verástegui, C. (2020). *¿Realmente las microfinanzas contribuyen al desarrollo local de los más necesitados?* [tesis de Licenciatura. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional de la UPC. <http://hdl.handle.net/10757/652072>.
- Wherry, F., Seefeldt, K. y Alvarez, A. (2019). *Credit where It's due. Rethinking financial citizenship*. Russell Sage Foundation. <https://bit.ly/3CPKmph>
- Zorrilla, R. (2021). Cultura tributaria y su impacto en las mypes del sector ferretero durante la pandemia del COVID-19 en el distrito de El Tambo. [Trabajo de investigación, Universidad Continental]. Repositorio institucional Continental. <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/8771>

ISBN: 978-9942-33-860-0



compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com