



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA

RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR

COMERCIAL – RUBRO ABARROTES EN EL DISTRITO

RUPA RUPA, 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

PÚBLICO

AUTORA:

GRISELDA LUZ GONZALES ORTIZ

ORCID: 0000-0003-0402-8644

ASESOR:

MAG. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUÁNUCO – PERÚ

2019.

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**Dra. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC AIICHIRA YELMA SINCHE ANAYA
MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BACANEGRA ARANDA
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi Esposo.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mis Docentes.

les dedico a todos mis profesores por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis; por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional, por apoyarnos en su momento.

DEDICATORIA.

A la universidad católica los ángeles de
Chimbote filial Huánuco por brindarme
el servicio de educación superior para
realizarme como profesional.

A la facultad de ciencias contables
financieras administrativas escuela
profesional de contabilidad.

A las empresas donde he realizado la
investigación, por la facilidad de la
información brindada.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial – rubro abarrotes de la provincia de Leoncio Prado-Tingo María, periodo 2018, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, para poder desarrollar se escogió una muestra de 15 MYPES, de una población de 15 MYPES, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 20 preguntas, mediante la técnica de la encuesta. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes describir y determinar las características del Financiamiento de Rentabilidad en las empresas comerciales de abarrotes del Perú y en la empresa Tingo María, 2018 cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación de método descriptivo. La población está conformada por las empresas comerciales en Tingo María, de la cual se eligió como muestras a las empresas. A cual se le aplico como instrumentos de recolección de datos de las encuestas, observación directa y la entrevista; aplicada al dueño de la empresa, al contador y al personal de los almacenes, encontrando los siguientes resultados: Del Financiamiento y Rentabilidad es de suma importancia para todas las empresas en general, ya que permite prevenir y detectar malos manejos, fraudes y robos en las diferentes áreas de las empresas, así como el uso eficiente y eficaz de los insumos y recursos productivos, y así minimizar los riesgos; lo que a su vez permite una mejora en la rentabilidad y competitividad de las mismas. Por lo tanto, implementar un adecuado Financiamiento de Rentabilidad es una pieza clave en toda organización ya que permite obtener procesos eficientes.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MYPES of the commercial sector - foodstuffs sector of the province of Leoncio Prado-Tingo María, period 2018, the research was of applied type, descriptive level and non-experimental-descriptive design, to be able to develop a sample of 15 MYPES, from a population of 15 MYPES, to which a structured questionnaire of 20 questions was applied, using the survey technique. In order to achieve the general objective, we have considered the following describe and determine the characteristics of the profitability of profitability in the commercial companies of groceries of Peru and the company Tingo María, 2018 compliance with this objective was conducted a descriptive method research. The population is conformed by the commercial companies in Tingo María, of which the companies were chosen as samples. Which is applied as instruments of data collection of surveys, direct observation and interview; applied to the owner of the company, the accountant and the personnel of the warehouses, finding the following results: Financing and Profitability is of utmost importance for all companies in general, since it allows to prevent and detect mismanagement, fraud and theft in different areas of the companies, as well as the efficient and effective use of inputs and productive resources, and thus minimize the risks; which in turn allows an improvement in the profitability and competitiveness of the same. Therefore, implementing an adequate Profitability Funding is a key element in any organization since it allows obtaining efficient processes.

Key words: Financing, Profitability, MYPES.

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE TABLAS.....	x
INDICE DE GRÁFICOS.....	xi
I.INTRODUCCIÓN.....	12
II.REVISIÓN DE LITERATURA.....	19
2.1. Antecedentes.....	19
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	30
2.2.1. Teoría del funcionamiento.....	30
2.2.2. Evolución de la teoría financiera.....	31
2.2.3. Las teorías de la estructura financiera	31
2.2.4. Las teorías de la estructura financiera optima.....	32
2.2.5. Financiamiento.....	34
2.2.6. Tipos de financiamiento.....	34
2.2.7. Tipos de crédito.....	36
2.2.8. Fuentes de financiamiento.....	38
2.2.9. Las fuentes de financiamiento con garantías específicas.....	40
2.3. Teoría de rentabilidad.....	45
2.4. Marco conceptual.....	50
III. HIPOTESIS.....	55

IV. METODOLOGIA.....	56
4.1. Diseño de la investigación.....	56
4.2. Población y muestra.....	57
4.3. Definición y operacionalización de variables.....	57
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
4.5. Plan de análisis de datos.....	61
4.6. Matriz de consistencia.....	62
4.7. Principios éticos.....	63
V. RESULTADOS.....	65
5.1. Resultados.....	65
5.2. Análisis de resultados.....	85
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	87
6.1. Conclusiones.....	87
6.2. Recomendaciones.....	88
Referencias bibliográficas.....	89
ANEXO.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?.....	65
Tabla 2 ¿Género de los representantes legales?.....	66
Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?.....	67
Tabla 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro abarrotes?	68
Tabla 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores permanentes cuenta?	69
Tabla 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades? económica?.....	70
Tabla 7 ¿Usted para su financiamiento utiliza capital propio?.....	71
Tabla 8 ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?.....	72
Tabla 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades financieras?.....	73
Tabla 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?.....	74
Tabla 11 ¿Qué tipo de crédito es la que más utiliza o viene practicando para contar con mayor capital para su negocio?.....	75
Tabla 12 ¿A usted le otorga el crédito en los montos solicitados?	76
Tabla 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?	77
Tabla 14 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?	78
Tabla 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	79
Tabla 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?	80
Tabla 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?.....	81
Tabla 18 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento solicitado?.....	82
Tabla 19 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa mejora por la buena atención que brindaos?	83
Tabla 20 ¿Cree usted que las estrategias de negocio ayudo a mejorar su rentabilidad de su empresa?.....	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 ¿Edad de los representantes legales de la Mypes?	65
Gráfico 2 ¿Genero de los representantes legales?	66
Gráfico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?.....	67
Gráfico 4 ¿Cuantos años viene operando en el sector comercio rubro abarrotes?.....	68
Gráfico 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores permanentes cuenta?	69
Gráfico 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades? económica?.....	70
Gráfico 7 ¿Usted para su financiamiento utiliza capital propio?.....	71
Gráfico 8 ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?.....	72
Gráfico 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades financieras?.....	73
Gráfico 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?.....	74
Gráfico 11 ¿Qué tipo de crédito es la que más utiliza o viene practicando para contar con mayor capital para su negocio?.....	75
Gráfico 12 ¿A usted le otorga el crédito en los montos solicitados?	76
Gráfico 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?	77
Gráfico 14 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?.....	78
Gráfico 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	79
Gráfico 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?	80
Gráfico 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?	81
Gráfico 18 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento solicitado?	82
Gráfico 19 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa mejora por la buena atención que brindados?	83
Gráfico 20 ¿Cree usted que las estrategias de negocio ayudo a mejorar su rentabilidad de su empresa?.....	84

I. INTRODUCCIÓN

En todos los países, las actividades de creación y desarrollo de las empresas han sido y siguen siendo un tema de suma importancia para el Estado, así como también para la sociedad, pues genera empleo, ingresos tributarios y mueve otros sectores de la economía. Sin embargo, las empresas necesitan diversos recursos y uno de ellos es el financiamiento, contar con capitales tanto para sus inversiones en activo fijo como para su capital de trabajo especialmente en adquisiciones de sus insumos (si es industria) o mercadería (si es comercio) pago de sueldos y salarios, servicios públicos, entre otros. Puesto que, contar con los activos fijos y/o de su propiedad tales como terrenos, inmuebles, vehículos, equipos y otros son el soporte sobre las cuales las operaciones con proveedores, almacenamiento, producción, ventas y distribución a los clientes.

La mayoría de los países de América Latina se encuentran inmersos en problemas socioeconómicos, tales como la pobreza, el desempleo, baja productividad, etc. En este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de los micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas y rurales y en todos los sectores de la economía. Sin embargo, representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

A nivel mundial, existen países que han dado importancia al financiamiento, como es el caso de la unión europea (UE) que ha aplicado grandes programas de

financiamiento para impulsar el crecimiento de la economía europea y crear nuevos empleos.

Las MYPE surgen por la necesidad de empleo, fuente de trabajo, mejores niveles de vida por parte de la sociedad porque el estado no pudo resolver ni las inversiones de empresas nacionales e internacionales en la generación de puesto de trabajo.

En la Unión Europea viene implementando políticas de desarrollo y promoción a la MYPE, lo cual constituye en acceso al financiamiento a través de diferentes vías tales como: subvenciones, préstamos y en algunos casos, garantías porque consideran que es un sector estratégico y necesita un respaldo financiero, puesto que, existen aproximadamente 23 millones que representa el 99% del total de las compañías existen en la U.E.

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países **(Flores, 2004)**.

Convirtiendo a las MYPE en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. Establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos

mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE. Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. **(Santos, 2001).**

En la actualidad, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) es de indudable relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas donde se ubican. Se afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. **(Wynn & Avolio, 2007).**

En términos económicos esto significa que, cuando un empresario de la micro y pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra; además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del Producto Bruto Interno (PBI). No obstante, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Esto se confirma con estudios previos que indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las MYPE deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus posibilidades de perdurar más de cinco años son bajas **(Sucer, 2005).**

Según Lecuona (2014), de la Comisión Económica Europea para la América Latina-CEPAL, señala las principales limitaciones que tienen las empresas los cuales son: insuficiente información de la empresa, sistemas contables de poca información, dimensión reducida de sus operaciones; altos costos de transacción; información asimétrica y selección adversa; dependencia del esquema crediticio basado en garantías y deficiencias del sistema jurídico.

Los Estados promueven la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresa pero aun las legislaciones sobre todo de países tercermundistas resulta insuficiente, la formalización de las MYPES es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central, Regional y Local como por los entidades privadas, el sistema financiero, las grandes empresas y las Casas Superiores de Estudio y Formación Profesional para su promoción y desarrollo, ya que las MYPES en la actualidad forman parte importante en la economía de los países. Dando un vistazo a la historia las MYPES en nuestro país se presenta tímidamente a partir de la cooperación brindada desde principios de la década de los 80 por organismos internacionales y agencias de cooperación a través de las organizaciones no gubernamentales, en las cuales se destacan la creación de MYPES dando apoyo e incentivo a grupos familiares en la implementación de su propia producción en diferentes áreas, que también se vieron fortalecidas en su creación por el apoyo brindado desde el gobierno para otorgar microcréditos para financiar las actividades, principalmente de producción e industrialización, apoyo que no fue muy significativo en el transcurrir de los años. **(Paredes, 2008).**

El Perú las MYPE representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, La gran

mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. (Choy, 2010).

Las MYPE, además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad. Imperial de Cañete es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Cañete ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general. En lo que respecta al sector comercio rubro compra y venta de fertilizantes y agroquímicos del distrito de Imperial Cañete; en donde hemos llevado a cabo la investigación no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha encontrado trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio y rubro en el ámbito de estudio. Por tales razones se desconoce, las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de

interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPE, si reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. De estas afirmaciones se formuló el siguiente enunciado: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?**, asimismo se ha planteado como objetivo de investigación lo siguiente: Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018, y para responder este objetivo se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018.

Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018.

Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018.

Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018.

También menciono que la presente investigación se justifica porque nos permitió describir las principales características de los representantes y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, también nos permitió describir las principales de las micro y pequeñas empresas, de igual modo también describir las principales características del financiamiento en el comercio-rubro abarrotes; igualmente conocer la principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Finalmente se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la provincia de Leoncio Prado y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

(González 2014). En su tesis titulado “LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ” muestra el siguiente objetivo general Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Llegando a las siguientes conclusiones Posteriormente, con la información financiera reportada por las pymes del sector comercio de Bogotá a la Superintendencia de Sociedades en el periodo 2008 a 2013 la cual se encuentra disponible en la plataforma del SIREM, se calcularon los indicadores financieros que permitieron efectuar el análisis de la investigación y dar alcance a los objetivos específicos propuestos en este trabajo. Se resalta que dichos indicadores fueron seleccionados teniendo en cuenta el marco teórico construido. En este orden de ideas se consideró la gestión financiera como reporte de los estados financieros publicados, identificando en primer lugar elementos de la gestión financiera y las principales fuentes de financiamiento y en segundo lugar se procedió a articular dichas variables para determinar la relación existente.

(Ñauta, 2015) En su tesis titulado “ANALISIS Y ALTERNATIVAS PARA FINANCIAMIENTO DE MYPES A TRAVES DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO EN EL AZUAY” CUENCA – ECUADOR. Tuvo como objetivo general: Conseguir una mayor ventaja competitiva de las cooperativas frente al sistema financiero y de igual manera contribuir para que las MYPE puedan acceder de manera más fácil a estos productos y conseguir los recursos económicos necesarios para que

puedan seguir creciendo y desarrollándose en el mercado. Llegando a las siguientes conclusiones:

Las cooperativas de ahorro y crédito son instituciones financieras que se dedican a prestar su servicio para las personas que no pueden acceder a créditos de la banca tradicional, otorgan montos pequeños a plazos no muy largos dependiendo del monto del crédito y el destino del mismo, realizan los respectivos seguimientos.

Las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito por los créditos, son otra razón para que las empresas no trabajen con las mismas, debido a que las consideran.

(Rojas, 2015), en la tesis de título: “FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA”; tuvo como objetivo: investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el periodo 2002-2012, llegando a las siguientes conclusiones:

- El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina.
- De acuerdo a la investigación realizada, es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relevante extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El actual sistema refleja una importancia secuencia de cambio sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los grandes bancos

de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas pyme.

- Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento podemos enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia las pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el estado.
- El diagnóstico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario, aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

(Reategui & Vidales, 2017) En su tesis sustentada “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPTACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ABARROTES DEL DISTRITO DE BELÉN, 2016”-. Tuvo como objetivo general: “Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarros del.

Llegando a las siguientes conclusiones: Los micros y pequeños empresarios de Belén tienen mayor fuente de financiamiento de terceros, esto significa que están tomando deuda y esto expresa los gastos financieros en el Estado Por Resultados. Cabe indicar que se ha observado que las personas son oriundas de la sierra y que realizan el comercio en esta zona y prefieren trabajar con sus recursos propios.

El estudio nos señala que los micros y pequeños empresarios tienen preferencia por el crédito formal, dado que están atendidos por las diferentes entidades bancarios y no bancarios (cajas de ahorro y crédito).

El crédito de proveedores es un tema interesante en este sector, pues muchas veces no tienen costo financiero ya que funciona de la siguiente manera:

(Alhuay, 2017) En su tesis titulado “FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR ABARROTERO DEL DISTRITO DE AYACUCHO, 2013-2015”. Tuvo como objetivo general: Analizar el financiamiento del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015; con la finalidad de tomar decisiones acertadas sobre los costos financieros para generar valor. Llegando a las siguientes conclusiones. El financiamiento con capital propio de las empresas abarroteras del distrito de Ayacucho, ha influenciado directamente en obtener una rentabilidad de capital de trabajo, patrimonial y crear el valor de los recursos invertidos con un grado de correlación muy buena, y las empresas en su mayoría recuperaron sus inversiones en más de 2 años y el 20% nunca recuperaron.

En los 3 últimos años, los préstamos obtenidos del sector financiero han contribuido positivamente en la mejora de su situación económica del 82% en promedio de las empresas en objeto de estudio; dicha contribución se concretó generando una rentabilidad de capital de trabajo, rentabilidad patrimonial y creación de valor del capital invertido; porque sus préstamos fueron a tasas menores, debido a la mayor proporción de deuda a corto plazo fue a corto plazo y el 34 % invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

(Herrera, 2016) . En su tesis denominado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACocha. 2016”. La presente investigación tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Yarinacocha,2016 la investigación tiene como las siguientes conclusiones:

Respecto a las características de los microempresarios: El 90% de los representantes son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60. El 60% de los representantes legales son de sexo masculino. El 40% de los microempresarios encuestados tiene estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos.

Respecto a las características de las MYPES: El 80% de las micro y pequeñas empresas tiene de 6 a 7 años en el rubro.

Respecto a las características del financiamiento: El 55% de las empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las empresas han sido financiados por entidades no bancarias. El 30% mencionan que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias.

Antecedentes regionales

(Dorregaray, 2016), en su tesis denominada “**caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.**” cuyo objetivo es describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. Donde llego la conclusión indican que el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia , el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentran en crecimiento .el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad , el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no, el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad en el año 2016, por que las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y , el 85% dice que no ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio .

(Coronel, 2016). En tesis denominado “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELES EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016**”. La

investigación tiene como objetivo general, describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hoteles en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016, la investigación llevo a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Manifiesta que los representantes legales son personas adultas sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. El 83% de los representantes de las MYPES son de género masculino y solo el 17% son de género femenino. El 75% de los representantes de las MYPES tiene estudios superiores técnicos.

Respecto a las características de las MYPES: El 100% de los representantes de las MYPES tiene más de tres años dedicándose en esta actividad. El 50% de los representantes DE LA MYPES tienen de 16 a 20 trabajadores.

Respecto a las características ala financiamiento: el 67% de los representantes de la MYPES su financiamiento es ajeno y el 33% su financiamiento es propio. El 50% solicito sus créditos en cajas municipales.

Respecto a la característica de la rentabilidad: manifiesta que hay relación entre el financiamiento y rentabilidad. El 83% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

(Vargas, 2018) en su tesis titulado caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de Nicrupampa distrito de Independencia , tuvo como objetivo general en determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro

y pequeñas empresas del rubro en estudio, esta investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, trabajo con una muestra de 17 MYPES, aplicándoles un cuestionario, luego llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al financiamiento: el 29% de los empresarios de las MYPE indicaron ue el tipo de financiamiento es propio y el 71% dijo que es de terceros. El 100% obtuvieron créditos de entidades no banarias. El 71% de los empresarios dijeron que el préstamo que se otorgaron fue suficiente. El 59% de los empresarios solicitaron una vez. El 59% de los empresarios invirtió su préstamo solicitado en la compra de mercaderías.

Respecto a la rentabilidad: el 71% de los empresarios dieron a conocer que el financiamiento otorgado si incremento la rentabilidad de su empresa comercial. El 71% de los empresarios manifiestan que se incrementó la rentabilidad de su empresa en los últimos años.

2.1.3. Antecedentes locales

(Acuña, 2014) En su tesis denominado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO CONSTRUCTORAS, DEL DISTRITO DE RUPA RUPA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERIODO 2012 – 2013”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.

Respecto a las características de las MYPES: El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.

Respecto al financiamiento: El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la rentabilidad: el 90% de los representantes legales informaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% de los representantes informan que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

(Tello, 2016) en su tesis titulado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍA DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERIODO 2015 – 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el

sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016 y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo.

Respecto al perfil de las MYPES: La gran mayoría de la MYPES encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.

Respecto al financiamiento de las MYPES: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

Respecto a la rentabilidad de la MYPES: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento a mejorado su rentabilidad de su negocio y la ora mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

(Guerra, 2016). En su trabajo de investigación titulado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN, LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MUEBLERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA PERIODO 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la

rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María periodo 2016 y llego a las siguientes conclusiones.

Respecto al perfil de los propietarios: La edad del representante legales de las MYPES encuestados se encuentra en el rango de 36 a 50 años por lo que considero la gran mayoría de los microempresarios son adultos y el 100% de los encuestados son del sexo masculino. El 64% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto características de las MYPES: El 55% de los representantes tiene más de 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores. El 73% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores fueron capacitados. El 73% de los representantes legales encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 46% de los representantes legales de las MYPES Encuestadas dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera.

Respecto a las características del financiamiento: El 73% de las MYPES su financiamiento es propio y el 27% ajeno, el 64% de los microempresarios si solicitan crédito para su negocio. El 55% solicito crédito no bancario dicho crédito invirtieron en mejoramiento de local y el 36% invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la caracterización de la rentabilidad: El 91% de los representantes legales de las MYPES que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que su rentabilidad si mejoro por el financiamiento recibido.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teoría del Financiamiento

Considerando a la teoría como un conjunto de estructuras interrelacionados, que presentan una perspectiva sistemática de los fenómenos especificando las relaciones. Tiene como objetivo declarar bajo qué condiciones se desarrollarán ciertos supuestos, los cuales sirven para confeccionar modelos científicos que permiten hacer predicciones e inferencias sobre al cual se aplica la teoría. Por lo tanto, una teoría no es una llegada sino es la posibilidad de una partida.

La Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá cimentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole activa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. **(Modigliani & Miller, 1958).**

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los partícipes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos **(Fazzari & Althey, 1987).**

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones **(Meyer, 1994).**

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario. **(Cazorla 2004).**

2.2.2. Evolución de la teoría financiera

El primer enfoque (visión tradicional de las finanzas) se dio en la primera mitad del siglo XX, periodo en el cual el interés de las finanzas se concentró en el registro monetario de las operaciones de la empresa y el estudio descriptivo de instituciones y operaciones de mercados de capitales. No obstante, como consecuencia de la crisis económica generada en los años treinta, los problemas de supervivencia de las empresas se empezaron a intensificar por lo que las finanzas se enfocaron en el mantenimiento de la liquidez, quiebras y reorganizaciones, así como el aumento de regulaciones en los mercados accionarios **(Brigham & Houston, 2006).**

2.2.3. Las Teorías de la Estructura Financiera.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de

capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (**Myers, 1984**).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. (**Modigliani & Miller, 1958**).

2.2.4. Las teorías de la estructura financiera óptima.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión, por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la

preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones. (Modigliani & Miller, 1958).

2.2.5. Financiamiento

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de este sobre la estructura financiera de la empresa, así como la utilización de los fondos durante el proceso de inversión. (Ortega, 2008 p.234).

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por la que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba preocuparse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expresarse. El tipo de financiamiento a escoger varía en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (financiamiento, 2017)

2.2.6. Tipos de financiamiento

a) Financiamiento a corto plazo. - Se entiende por Créditos de corto plazo a plazos menores a un año, Está constituido por:

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
 - **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
 - **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
 - **Papeles Comerciales:** esta fuente de financiamiento consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
 - **Financiamiento por medio de las Cuentas por cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.
 - **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.
- b) **El Financiamiento a Largo Plazo.** - Se entiende por Créditos de largo plazo a plazos mayores a un año. Está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas
- **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Entidades financieras: Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (García, Pelayo y Gross, 1982.)

2.2.7. Tipos de Créditos

Lira, P. (2009) Sostiene que existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

a) Créditos Comerciales

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

- b) Créditos Para Capital De Trabajo**, este crédito a sido diseñada para aquellos pequeños negocios que requieren cubrir la compra de mercaderías para surtir su negocio, compra materias primas, pago de mano de obra e impuestos y servicios. Para enfrentar estos costos de administración y operación los recursos deben estar disponibles a corto plazo, y eso las instituciones financieras lo otorgan.

- c) Créditos Para Activo Fijos**, los mismos que son diseñado a empresarios de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para atender la necesidad de compra, repotenciación y/o mantenimiento de bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, mobiliarios y otros, etc).

d) Créditos de Consumo

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

e) Créditos Hipotecarios Para Vivienda – Infraestructura

Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos. (p.31)

2.2.8. Fuentes de financiamiento

Toda empresa ya sea en su condición de MYPE, o cualquiera sea su naturaleza, para poder realizar sus actividades requieren de recursos financieros, ya sea para desarrollar funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que implique inversión. La gran mayoría de las empresas presentan la falta de liquidez lo cual hacen que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar o modernizar sus instalaciones, reposición de maquinarias y equipo, reestructurar sus pasivos, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc. Es decir, enfrentar a corto y largo plazo.

Según estudios afirman que las empresas pueden escoger a un conjunto de modalidades para conseguir capital que le permite crecer y desarrollarse, estos son los siguientes: (Molina, 2016)

- ✓ Ahorros personales: la gran mayoría de los negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales.
- ✓ Los amigos o parientes: Ellos suelen prestar sin interés o tasas de interés muy bajas, la cual resulta muy conveniente para dar un inicio a la empresa.

- ✓ Bancos y cooperativas: son las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de entidad financiera.

Pasivos Acumulados: Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo, puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Línea de crédito: Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Convenio de crédito revolvente: Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Documentos negociables: El documento negociable consiste en una fuente promisorias sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Préstamos privados: Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis. (Domínguez & Crestelo, 2009).

2.2.9. Las Fuentes de Financiamiento con Garantías Específicas

Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además, el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. (González & Granado. 2010).

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje). Es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo el par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros. Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable

por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera. (González & Granado, 2010).

Seguros de vida: Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros. (González & Granado, 2010).

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter. (Domínguez & Crestelo, 2009).

A continuación, se realiza una explicación de cada una de éstas fuentes de financiamiento:

Crédito de Habilitación o Avió: Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Crédito Refaccionario: Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Crédito Hipotecario: son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos. (Domínguez & Crestelo, 2009).

Generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoya las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera. (Gitman, 1990).

Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:

Maximizar el precio de la acción o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa.

Cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa.

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

Mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario. (González & Granada, 2010).

Instrumentos financieros

Contrato o acuerdo vinculante entre dos partes por el que se comprometen a intercambiar un activo, físico financiero, a un precio determinado y en una fecha futura preestablecida.

Según el PGC, en la norma novena de registro de valoración (NRV) señala en relación a los instrumentos financieros, estableciendo que un pasivo financiero es un instrumento financiero emitido, incurrido o asumido, siempre que, de acuerdo con su realidad económica, siempre que, de acuerdo con su realidad económica, supongan para la empresa una obligación contractual, directa o indirecta, de entregar efectivo u otro activo financiero, o intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente desfavorables.

Por lo tanto, los instrumentos financieros, se definen como el contrato que genera, al mismo tiempo, un activo financiero para una de las partes y un pasivo financiero para

la otra. Por ejemplo, en el ámbito de los mercados de valores un valor de renta fija es un instrumento financiero: el titular tiene derecho a percibir una remuneración mientras mantenga la inversión, y la entidad que lo ha emitido tiene la obligación de abonar dicha remuneración al titular hasta el momento del vencimiento.

Ejemplos de instrumentos financieros son las acciones, ordinarias o preferentes, que constituyen el capital de una empresa; las obligaciones, ya sean simples o convertibles; los bonos o pagarés emitidos por el Estado y adquiridos por las empresas; los préstamos que una empresa concede a las empresas de su grupo o a sus trabajadores; las cuentas a cobrar de los clientes e incluso el efectivo mantenido en caja o en cuentas corrientes bancaria

La práctica totalidad de estos instrumentos financieros son activos financieros para la empresa que los ha adquirido, mientras que para la empresa que los ha emitido son pasivos financieros, si suponen obligaciones de pago, o bien son componentes del patrimonio neto (es decir, instrumentos de capital)

Aunque la terminología parezca familiar, los conceptos que subyacen en la misma no lo son tanto, por eso conviene incidir en las definiciones de activos financieros, pasivos financieros e instrumentos de capital, como paso previo a su tratamiento contable

Activos Financieros

Son activos que otorgan, genéricamente, derecho a la empresa de recibir efectivo o bien otros activos financieros, aunque a veces se liquidan compensando pasivos financieros. Por ejemplo, una acción da derecho, entre otras cosas, a recibir dividendos, acciones liberadas en ampliaciones de capital y la parte alícuota del haber líquido en caso de

liquidación de la entidad emisora. Una cuenta a cobrar de un cliente da derecho a recibir efectivo o a ser compensada, si existe tal acuerdo, con cuentas a pagar que supongan deudas con el mismo cliente.

Los rendimientos o beneficios económicos pueden proceder del uso del activo o de la venta del mismo, aunque en el caso de que sólo se pueda vender es preciso tener en cuenta el grado de probabilidad asociada a los flujos procedentes de la venta. Por ejemplo, si se trata de un instrumento financiero, la probabilidad será mayor si existe un mercado activo donde se coteice.

2.3. Teoría de Rentabilidad

Se entiende por rentabilidad, a la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener resultados en una entidad financiera, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchos los conceptos que se tiene, pero en sentido general se denomina rentabilidad al rendimiento obtenido en un determinado periodo de tiempo que ha sido fruto de los capitales utilizados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtener.

Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un “Negocio es Rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos”. (Veranando, 2012).

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. (Medina, 2010).

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera. (Kiziryan, 2015).

Rentabilidad económica (ROA)

La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

La rentabilidad económica muestra el valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera. (Felez & Carballo, 2013).

Este indicador, mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio, que varía por el riesgo inherente al tipo de inversión. (Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores. (Sharpe, 1963).

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permiten profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde

adquiere mayor significación al establecerse una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto de margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. (Sanchez, 2002).

Riesgo financiero y Riesgo de Insolvencia

Según Lawrence y Chad (2012). El riesgo financiero (es el riesgo que la empresa no sea capaz de cumplir con sus obligaciones financieras). Depende de la decisión de estructura de capital que tome la administración y esa decisión se ve afectada por el riesgo de negocio que enfrenta la empresa, cuando la empresa utiliza mayor apalancamiento financiero incrementan la proporción de financiamiento de costo fijo en su estructura de capital, aumentan los gastos fijos, se incrementa la probabilidad de insolvencia.

El administrador financiero tendrá que decir cuál es el nivel aceptable de riesgo financiero, tomando en cuenta que el incremento de los intereses financieros, está justificado cuando aumenten las utilidades de operación y utilidades por acción, como resultado de un aumento en las ventas netas.

Se corre el riesgo de la insolvencia, es decir, no tener suficiente efectivo con el cual cubrir las obligaciones que son fijas, cuando se eleva el punto de equilibrio. Los intereses hay que pagarlos. Puede que el capital de lo debido se logre refinanciar, pero los intereses son exigibles, y los bancos se vuelven más duros cuando perciben

dificultades, haciéndose más exigentes en el servicio de la deuda. Sin embargo, usar más deuda que capital propio, dándose una rentabilidad mayor que el costo de los créditos, hace que la rentabilidad de lo invertido realmente por los propietarios vaya aumentando con la mayor proporción de deuda, hasta el límite hipotético de la rentabilidad infinita, cuando una inversión que renta más del costo de fondos se acomete exclusivamente con deuda. Obviamente, las utilidades disminuyen, puesto que hay que cubrir los intereses. No obstante, esta disminución se traduce en aumento de rentabilidad a los socios, siempre y cuando haya una marginalidad positiva en el uso de fondos ajenos.

2. 4 Marco Conceptual

Definición de Micro y Pequeñas Empresas

El Artículo 4° de la Ley MYPES, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Las MYPE representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

La Pequeña y Mediana Empresa es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. (Aguirre, 2011).

En el mismo país, se utiliza la palabra MYPES para referirse a micros y pequeñas empresas. Éstas son fundamentales dentro de la economía del Perú, ya que son generadoras del 80% del empleo del país.

Según antecedentes entregados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), mediante la Encuesta Nacional de Hogares, en la región hay alrededor de 6.2 millones de micro y pequeñas empresas, de las que, casi la totalidad, tienen menos de 10 trabajadores. (Enaho, 2011).

Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

El número total de trabajadores:

La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive.

Niveles de ventas anuales:

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (Ley N° 28015).

Financiamiento de las MYPES: “Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento

provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito”. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos.

El especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal, haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”.

Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. **(Rojas, 2013).**

¿Cuándo se debe buscar financiamiento? (Lizardo, 2010).

- Cuando hay oportunidad de negocio. Cuando se busca mejorar la empresa.
- Para fondear ventas futuras, cuando se tiene la certeza de que sí se va a vender.
Esto se hace generalmente cuando el negocio es cíclico.
- Para oportunidades de modernización, optimización, crecimiento

Acceso al Financiamiento de las MYPES

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El

Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero. (Ley N° 28015).

Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. (Ley N° 28015).

Clasificación:

Según la propiedad:

Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.

Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas. (Mejía, 2009).

Según el tamaño de la Empresa:

La micro empresa: Sus dueños laboran en las misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT. (Mejía, 2009).

La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT. (Mejía, 2009).

La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas. (Mejia, 2009).

III. HIPÓTESIS

Considerando a la hipótesis según (Rodríguez, 2011) en la que afirma sobre hipótesis como un conjunto de enunciados o proposiciones cuya validez se toma como fundamento para la investigación que se emprende. Es una suposición científica acerca de una estructura de elementos, de vínculos, nexos y del mecanismo de funcionamiento y desarrollo. Es decir, es una explicación tentativa del fenómeno que se investiga.

El presente trabajo su finalidad no es probar una relación entre variables, tampoco establecer vínculos, esta investigación se limitará a describir las principales características, por lo tanto, no se formula las hipótesis

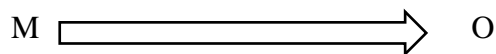
IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la Investigación

El diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a los problemas planteados. El diseño desglosa las estrategias básicas que el investigador adopta para generar información exacta e interpretable. En ese sentido el diseño de la presente investigación es no experimental y descriptivo.

La investigación no experimental. Es aquella en la que no se controlan ni manipulan las variables del estudio. Para desarrollar la investigación, se observaron los fenómenos a estudiar en su ambiente natural, obteniendo los datos directamente para analizarlos posteriormente.

Descriptivo buscan caracterizar y especificar ciertas propiedades de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Registran, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o fenómenos a investigar. En efecto, describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

4.2 El universo y muestra

La población

Estuvo conformada por 15 representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del distrito de Rupa Rupa.

La Muestra

La determinación de la muestra en este caso fue por la no probabilística, de selección intencional donde la selección de un elemento de la población formará parte de muestra, la fidelidad de los resultados no se sujeta al análisis de probabilidades, no se puede estimar el error de muestreo. Usaremos como técnica de muestreo no probabilístico al muestreo por conveniencia también llamado muestra accesible. (Torres, 1999). Por lo tanto, la muestra será el total de la población en este caso serán los 15 micro y pequeñas empresas.

4.3 Definición y operacionalización de variables

Financiamiento:

Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. (Modigliani & Miller, 1958).

Rentabilidad:

La rentabilidad en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo

El porciento que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cash-flow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche.

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los procedimientos y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Abarrotes, del distrito de Rupa Rupa, 2018.	Edad	Razón: Años:
		Sexo	Nominal: Masculino: Femenino:
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción: Primaria Secundaria Superior universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micros	Son algunas características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio,	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Tres años a mas
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte a mas

y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Abarrotes, del distrito de Rupa Rupa,	rubro Abarrotes, del distrito de Rupa Rupa, 2018.	Capacitación en las MYPE	Razón: Sí No
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Abarrotes, del distrito de Rupa Rupa, Periodo 2018.	Tipo de Financiamiento	Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Si solicite No solicite
		Tipo de crédito obtenido	Créditos Hipotecarios Créditos Comerciales Crédito de consumo Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Bancario Cajas Municipales Ninguno
		Inversión del crédito	Ampliación del Local Capital de trabajo Capacitación Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de la MYPES	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio..	El financiamiento mejora la rentabilidad	Sí No
		En Cuanto Mejoro Rentabilidad	En 5%, 10%, 20%, 30% a mas
		Las capacitaciones mejoran la rentabilidad	Sí No
		Estrategias de ventas	
		Como considera la capacitación recibida	Inversión Gasto Ninguna

		Cuenta con liquidez como capital de trabajo	Sí No
		Cree Ud. Que la rentabilidad recibida se acomoda a sus metas	Sí No

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnica

La técnica que se utilizara en el desarrollo de este trabajo de investigación, es la revisión bibliográfica para el sustento de los antecedentes, bases teóricas y la metodología. Para el trabajo de campo la técnica a emplearse será la encuesta.

Para ello, se tuvo que recolectar información de las diferentes fuentes como textos, revistas, libros, artículos de internet, tesis y demás fuentes documentales relacionados las características de financiamiento y rentabilidad

4.4.2. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizara serán: El cuestionario y la ficha Bibliográfica y de resumen.

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular los resultados, las conclusiones y recomendaciones.

4.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos se tendrá en cuenta lo planteado en las bases teóricas referentes a las variables de estudio. Lo cual nos permitirá presentar por medio de tablas y gráficos estadísticos los datos obtenidos a través del instrumento el cuestionario.

Para el procesamiento, presentación y análisis de datos. Las técnicas que se emplearan para el procesamiento estadístico será la siguiente:

Cuadro o tablas estadísticas. Los cuales nos permitirán estructurar los resultados obtenidos en cuadro y/o tablas estadísticas las que se analiza e interpreta

Gráficos estadísticos. Nos permite estructurar los resultados obtenidos en gráficos estadísticos las que se analizan e interpretan

Se adjuntarán gráficos de barra y estadística para facilitar la interpretación y comprensión de los resultados

Los cuadros estadísticos contendrán el número de casos en valores absolutos y porcentuales que corresponden a cada una de las categorías de las variables.

4.6 Matriz de consistencia

Característica del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial – rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema general</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?</p> <p>Problema específico</p> <p>¿Cuáles son principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?</p> <p>¿Cuáles son principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?</p> <p>¿Cuáles son analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?</p> <p>¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018</p> <p>Objetivo específico</p> <p>Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes en el distrito Rupa Rupa, 2018</p>	<p>1. Variables</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <p>Fuentes de Financiamiento</p> <p>Instrumentos financieros</p> <p>Flexibilidad financiera</p> <p>2. Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>Niveles de análisis de la rentabilidad</p> <p>Existencias</p> <p>Estrategias de negocio</p>	<p>Tipo de investigación</p> <p>Aplicada</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental descriptivo</p> <p>Población y muestra</p> <p>15 representantes</p> <p>Técnicas</p> <p>La encuesta</p> <p>Instrumento</p> <p>El cuestionario</p>

4.7 Principios éticos

Los principios éticos, deben regir las normativas de elaboración de los proyectos de investigación para los distintos niveles de estudios y modalidad; así como para los proyectos del Instituto de Investigación. En efecto, lo que orienta para su desarrollo están establecidos en el código de ética dado que tiene como propósito la promoción del conocimiento y bien común expresada en principios y valores éticos que guían la investigación en la universidad. Ese quehacer tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias

Para la elaboración de este proyecto, se tendrá en cuenta los siguientes principios éticos básicos:

Protección a las personas. - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad, por lo tanto, la información que nos brindara los representantes de los MYPE se guardara su identidad y se respetara su información proporcionada.

Beneficencia y no maleficencia. - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios. Por ello, al momento de interactuar con los representantes de las MYPE no se ocasionará ningún malestar ni daño alguno.

Justicia. - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Integridad científica. - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados

V. RESULTADOS

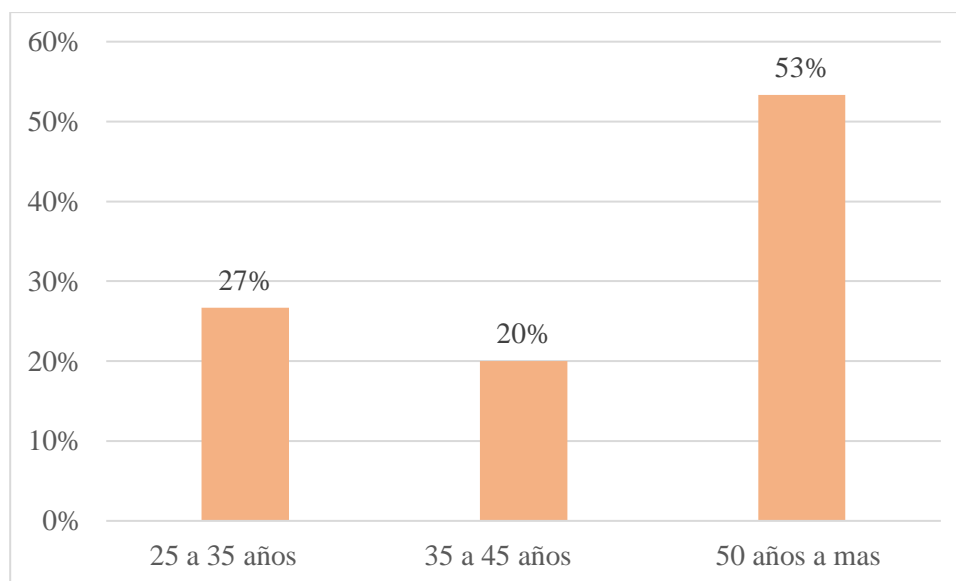
5.1 Resultados

Tabla 1. ¿Edad de los representantes legales de la MYPES?

Cuestionario	Frecuencia	%
25 a 35 años	4	27%
35 a 45 años	3	20%
50 años a mas	8	53%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 1 ¿Edad de los representantes legales de la MYPES?



Fuente: Tabla 1
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

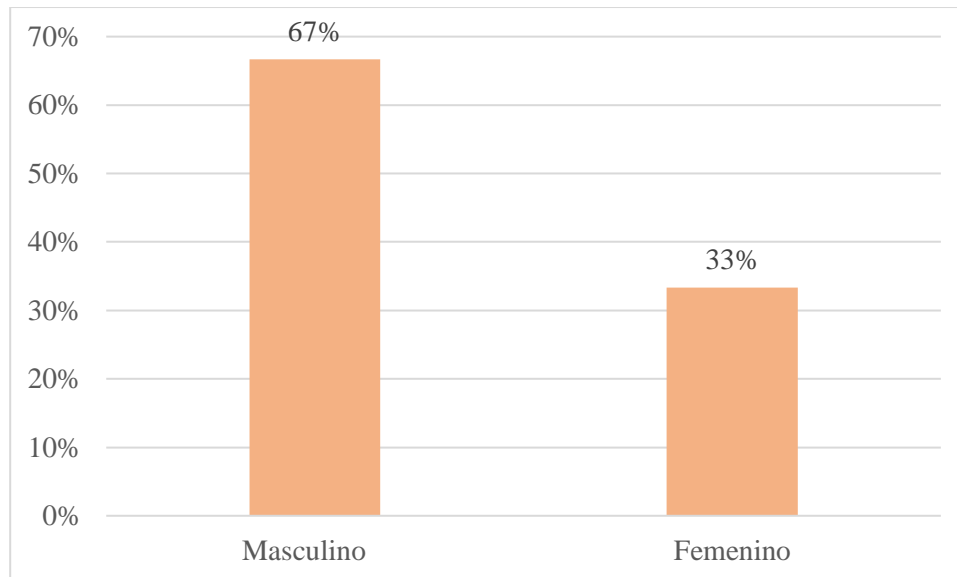
Del 100% de los encuestados, el 27% informan que sus edades están entre 25 a 35 años, el 20% manifiestan que sus edades oscilan entre 35 a 45 años y el 53% dicen que sus edades son de 50 años a más.

Tabla 2 ¿Género de los representantes legales?

Cuestionario	Frecuencia	%
Masculino	10	67%
Femenino	5	33%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 2 ¿Género de los representantes legales?



Fuente: Tabla 2
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

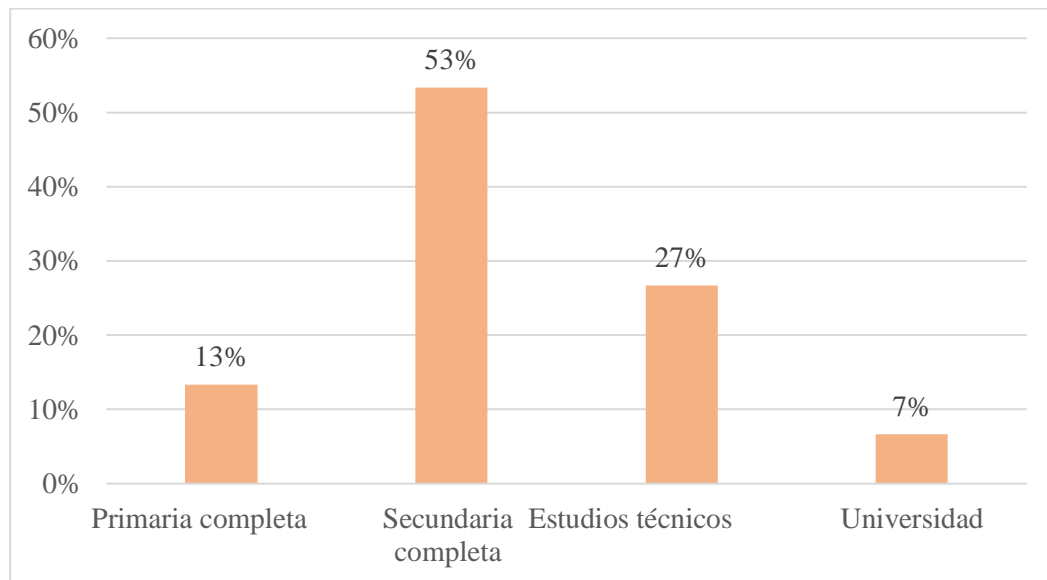
Del 100% de los encuestados, el 67% informan que el género de los representantes legales es masculino mientras que el 33% son de género femenino.

Tabla 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?

Cuestionario	Frecuencia	%
Primaria completa	2	13%
Secundaria completa	8	53%
Estudios técnicos	4	27%
Universidad	1	7%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 3 ¿Grado de instrucción de los representantes legales?



Fuente: Tabla 3
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

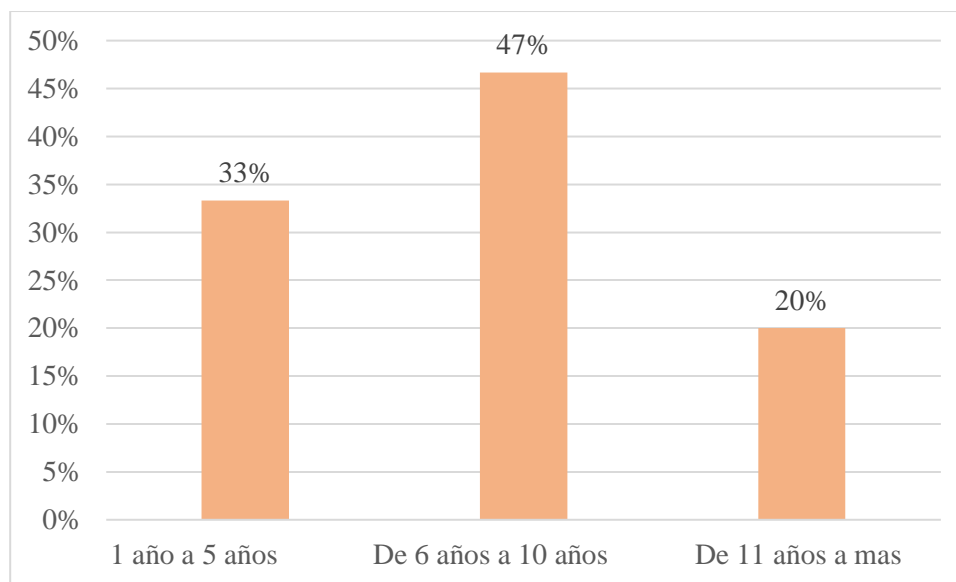
Del 100% de los encuestados, el 13% informan el grado de instrucción que tiene es primaria completa, el 53% manifiestan que cuentan con secundaria completa, 27% dicen que tienen estudios técnicos y el 7% manifiestan que cuentan con estudios universitarios.

Tabla 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro abarrotes?

Cuestionario	Frecuencia	%
1 año a 5 años	5	33%
De 6 años a 10 años	7	47%
De 11 años a mas	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 4 ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro abarrotes?



Fuente: Tabla 4
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

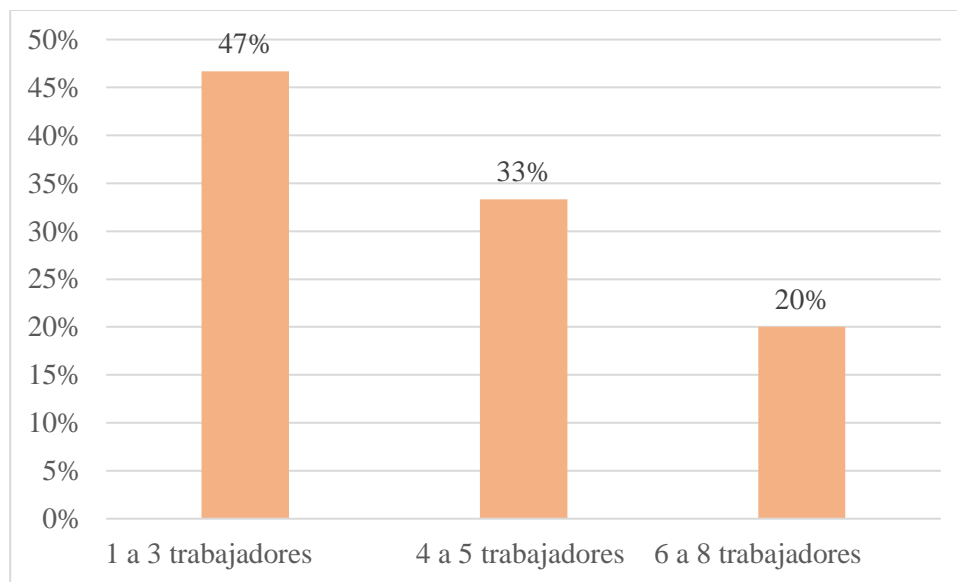
Del 100% de los encuestados, el 33 % manifiestan que de entre 1 año a 5 años vienen operando en el sector comercio rubro abarrotes, el 47% informan que entre de 6 años a 10 años vienen operando en el sector comercio y, el 20% revelan que de entre 11 años a mas vienen operando en el sector comercio rubro abarrotes.

Tabla 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores permanentes cuenta?

Cuestionario	Frecuencia	%
1 a 3 trabajadores	7	47%
4 a 5 trabajadores	5	33%
6 a 8 trabajadores	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 5 ¿Actualmente con cuántos trabajadores permanentes cuenta?



Fuente: Tabla 5
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

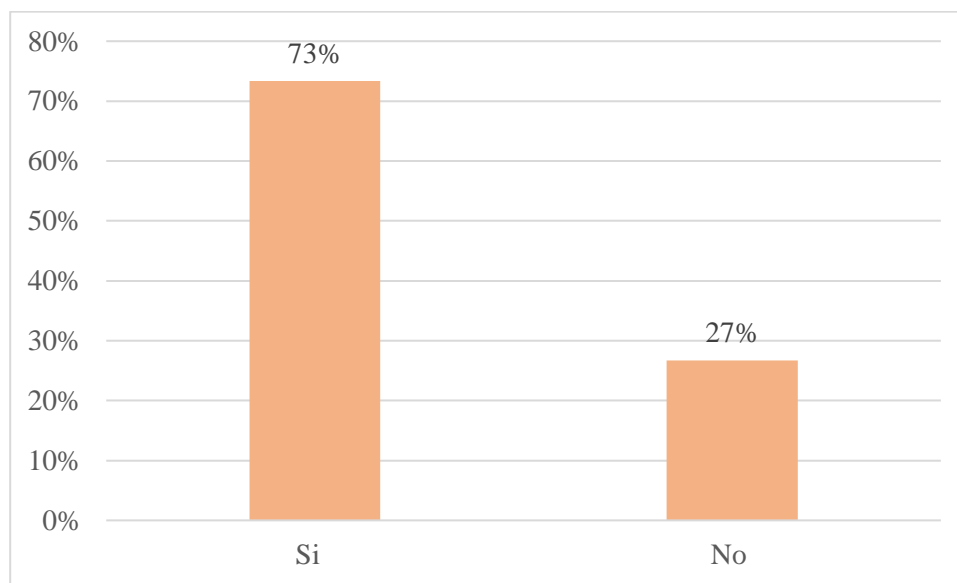
Del 100% de los encuestados, el 47% informan que actualmente cuentan con 1 a 3 trabajadores permanentes, el 33% dicen que actualmente cuentan con 4 a 5 trabajadores y ,el 20% revelan que actualmente cuentan con 6 a 8 trabajadores permanentes.

Tabla 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades? económica?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	11	73%
No	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 6 ¿Su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades? económica?



Fuente: Tabla 6
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

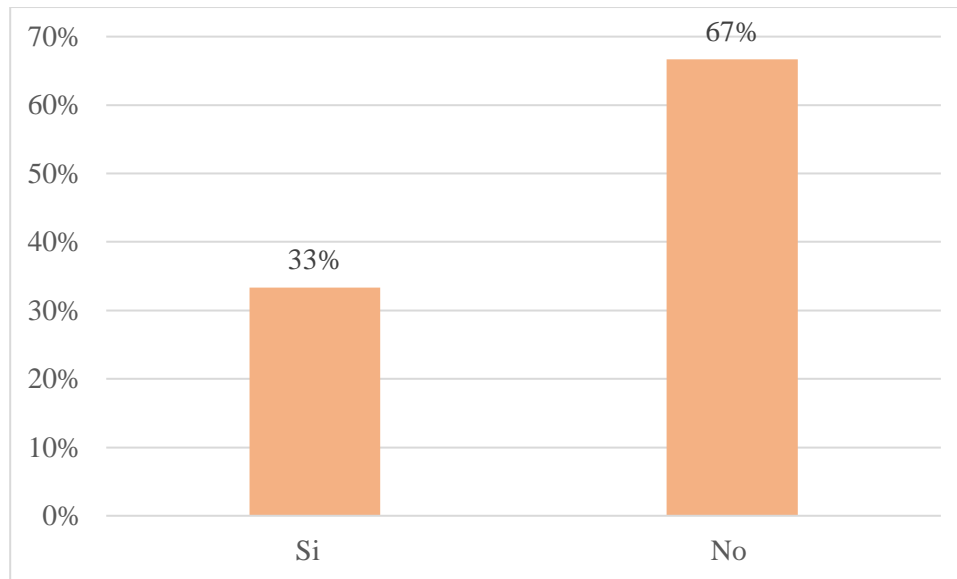
Del 100% de los encuestados, el 73% afirman que, si su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades económicas y, el 27% indican que, no cuenta asistencia técnica para el desarrollo económico.

Tabla 7 ¿Usted para su financiamiento utiliza capital propio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Sí	5	33%
No	10	67%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 7 ¿Usted para su financiamiento utiliza capital propio?



Fuente: Tabla 7
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

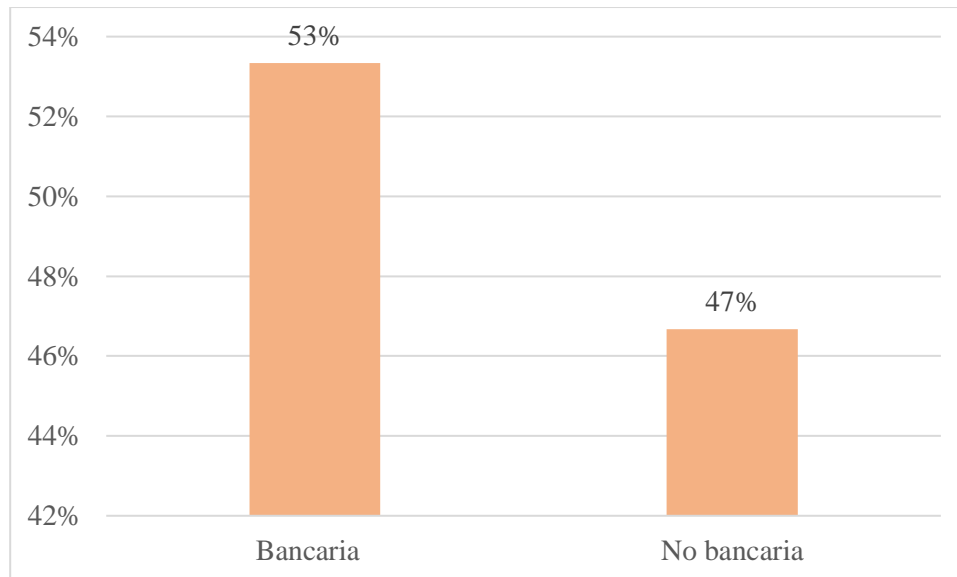
Del 100% de los encuestados, el 33% informan que, si utilizan capital propio para su financiamiento y, el 67% señalan que, no utilizan capital propio para su financiamiento

Tabla 8 ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?

Cuestionario	Frecuencia	%
Bancaria	8	53%
No bancaria	7	47%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 8 ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?



Fuente: Tabla 8
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

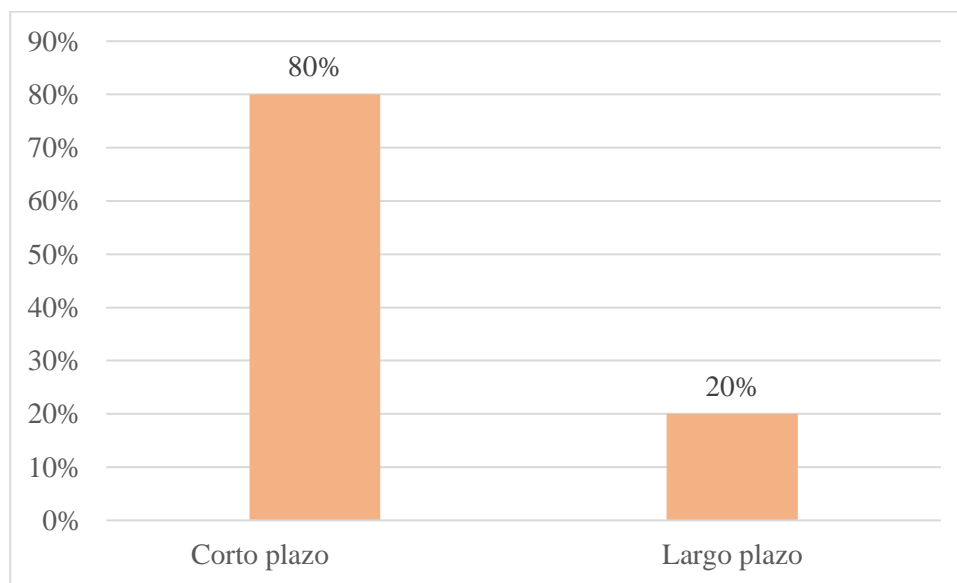
Del 100% de los encuestados, el 53% informan que para su financiamiento acuden al sistema bancario y, el 47% dicen que, para su financiamiento acuden al sistema no bancario.

Tabla 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades financieras?

Cuestionario	Frecuencia	%
Corto plazo	12	80%
Largo plazo	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 9 ¿Cuál es el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades financieras?



Fuente: Tabla 9
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 80% informan que el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades son a corto plazo y, el 20% informan que el plazo de duración de su crédito es a largo plazo.

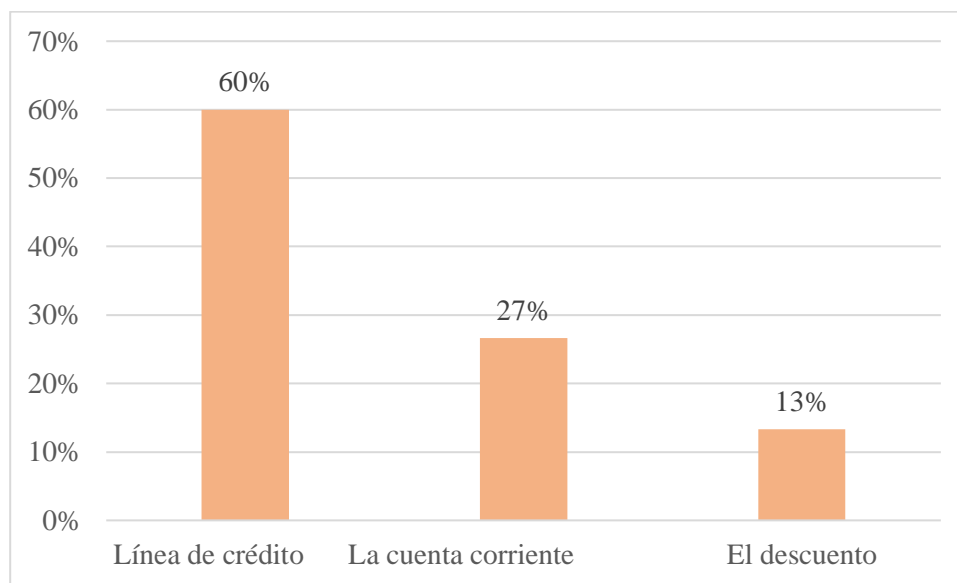
Tabla 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?

Cuestionario	Frecuencia	%
Línea de crédito	9	60%
La cuenta corriente	4	27%
El descuento	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Gráfico 10 ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?



Fuente: Tabla 10

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 60% dicen que, como instrumento financiero que su negocio utiliza es la línea de crédito, el 27% manifiestan que, como instrumento financiero utilizan la cuenta corriente y el 13% revelan que como instrumento financiero utiliza el descuento.

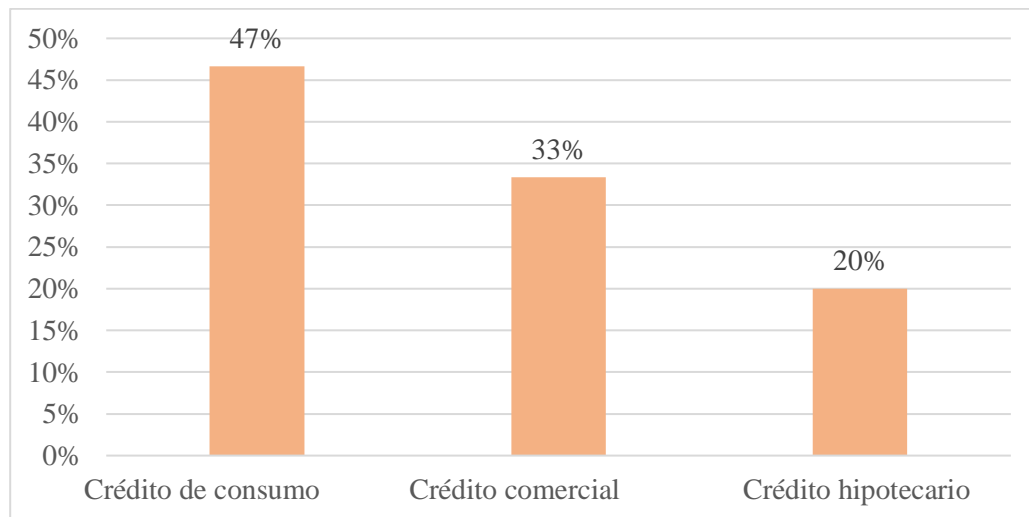
Tabla 11 ¿Qué tipo de crédito es la que más utiliza o viene practicando para contar con mayor capital para su negocio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Crédito de consumo	7	47%
Crédito comercial	5	33%
Crédito hipotecario	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Gráfico 11 ¿Qué tipo de crédito es la que más utiliza o viene practicando para contar con mayor capital para su negocio?



Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

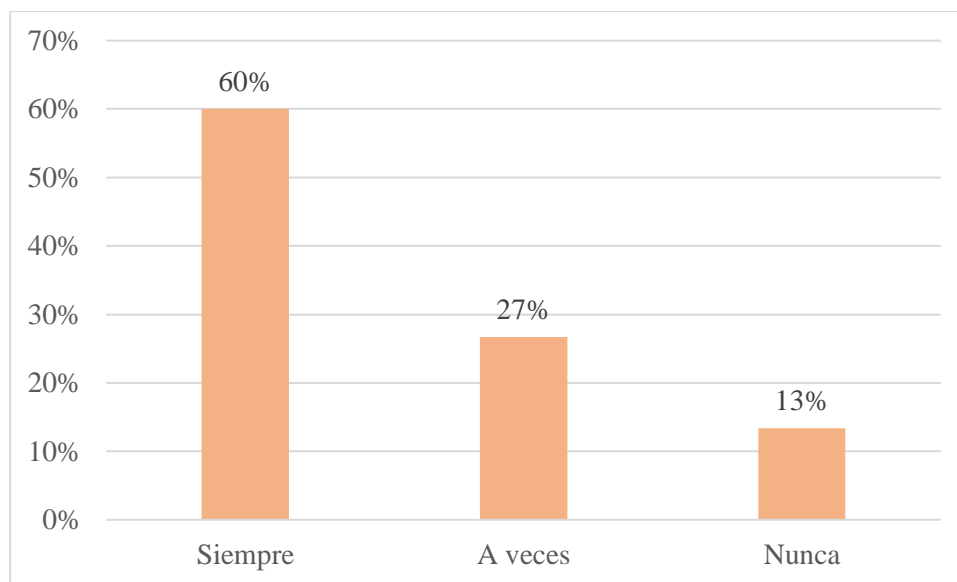
Del 100% de los encuestados, el 47% mencionan el tipo de crédito que más utilizan o practican para que cuenten con mayor capital para su negocio es crédito de consumo, el 33% dicen el tipo de crédito que más utilizan es el crédito comercial y, el 20% señalan el tipo de crédito que más utilizan es el crédito hipotecario para contar con mayor capital.

Tabla 12 ¿A usted le otorga el crédito en los montos solicitados?

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	9	60%
A veces	4	27%
Nunca	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 12 ¿A usted le otorga el crédito en los montos solicitados?



Fuente: Tabla 12
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 60% mencionan que, siempre le otorgan créditos en los montos solicitados, el 27% dicen que, a veces le otorgan el crédito en los montos solicitados y el 13% señalan que, nunca le otorgan el crédito en los montos solicitados.

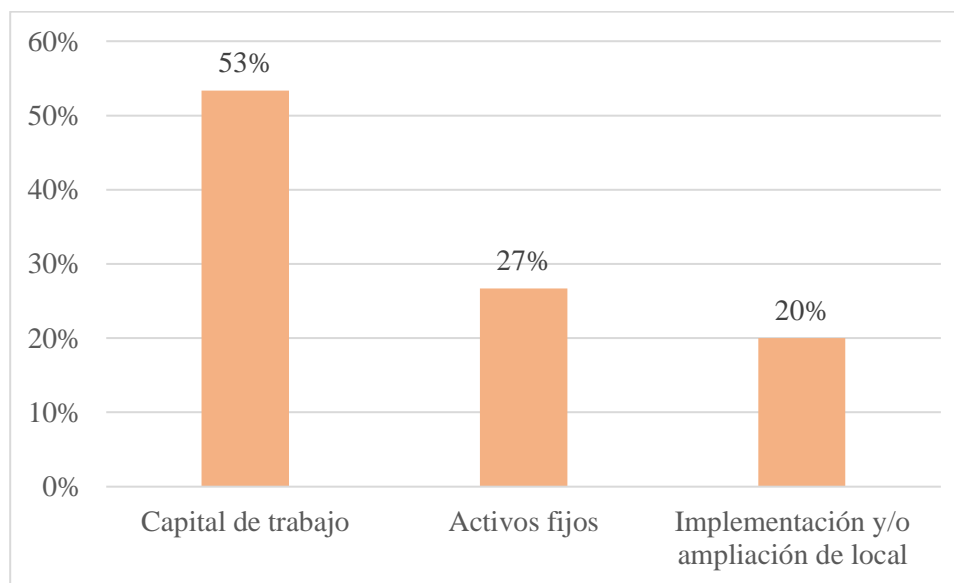
Tabla 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?

Cuestionario	Frecuencia	%
Capital de trabajo	8	53%
Activos fijos	4	27%
Implementación y/o ampliación de local	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.

Elaboración: Propia

Gráfico 13 ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?



Fuente: Tabla 13

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

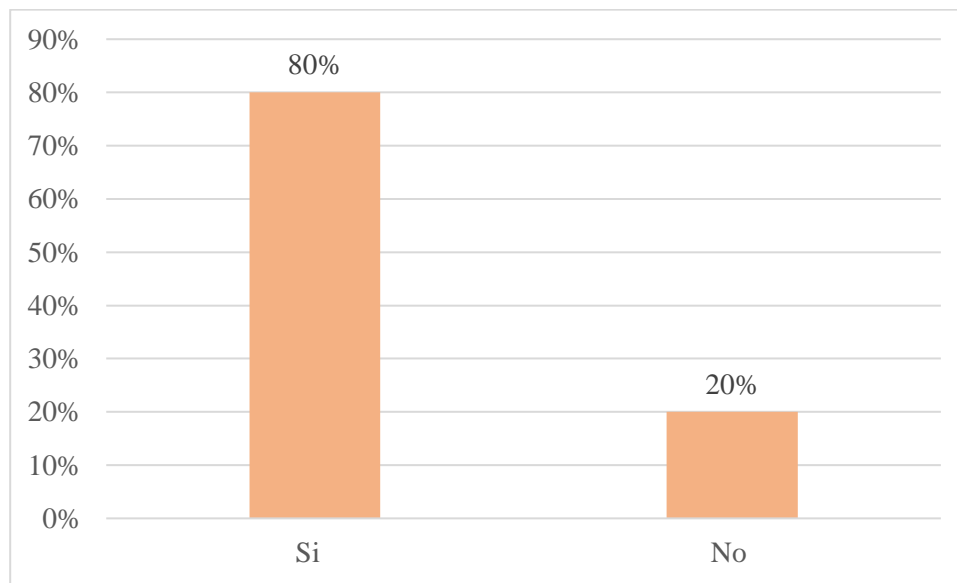
Del 100% de los encuestados, el 53 % dicen que el crédito financiero está invertido en el capital de trabajo, el 27% señalan que el crédito financiero está invertido en los activos fijos y el 20% menciona que el crédito financiero está invertido en la implementación y /o ampliación de local

Tabla 14 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	12	80%
No	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 14 ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?



Fuente: Tabla 14
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

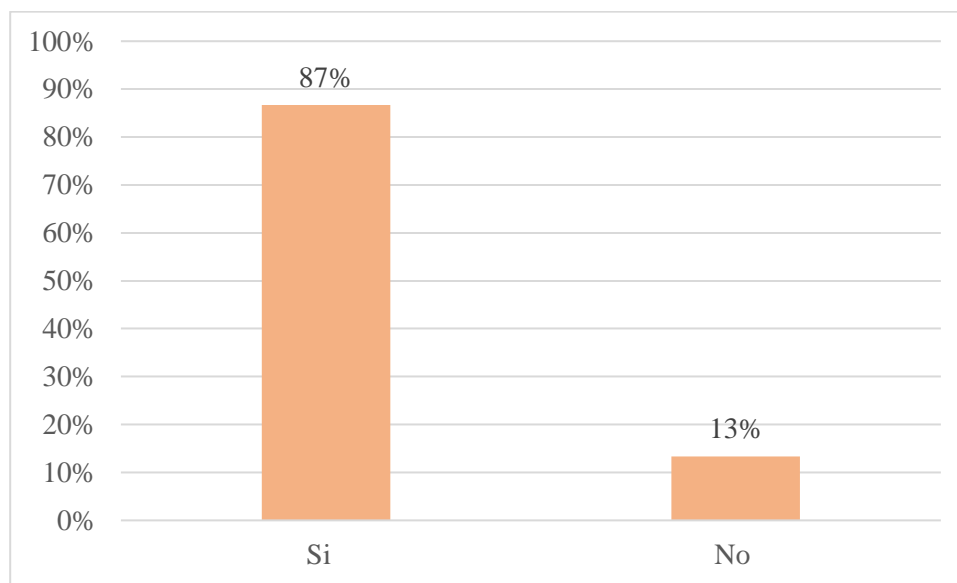
Del 100% de los encuestados, el 80 % afirman que, si la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos dos años y el 20% manifiestan que, no ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años.

Tabla 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?

Cuestionario	Frecuencia	%
Sí	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 15 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla 15
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

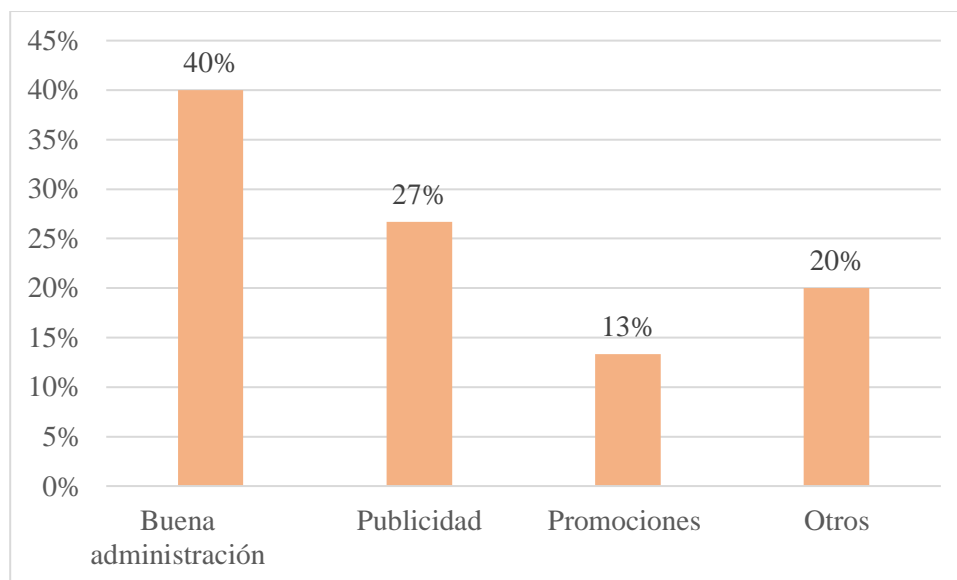
Del 100% de los encuestados, el 87% informan que, si ha mejorado su rentabilidad de la empresa por el financiamiento recibido y el 13% indican que, no ha mejorado su rentabilidad con el financiamiento recibido.

Tabla 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Buena administración	6	40%
Publicidad	4	27%
Promociones	2	13%
Otros	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 16 ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 16
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

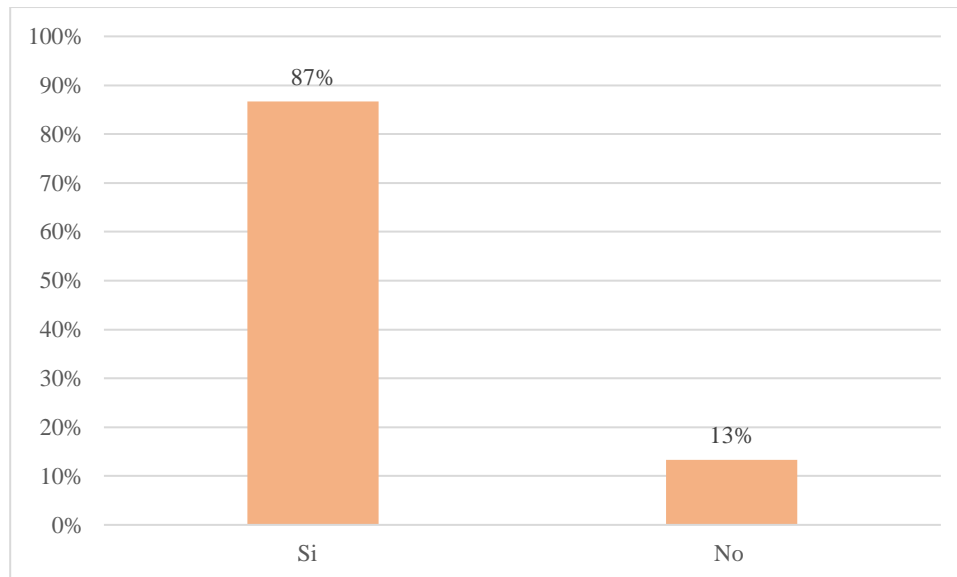
Del 100% de los encuestados, el 40 % determina que una buena administración es el factor que determina la rentabilidad, el 27 % dicen que la publicidad es el factor que determina la rentabilidad, el 13% mencionan que las promociones son el factor que determina la rentabilidad y el 20% dicen que otros factores determina la rentabilidad de la empresa.

Tabla 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 17 ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?



Fuente: Tabla 17
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

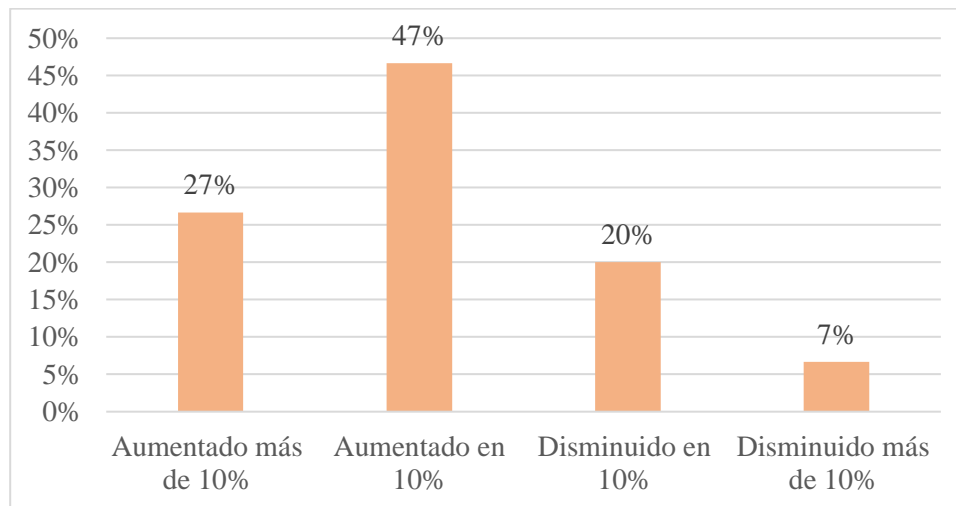
Del 100% de los encuestados, el 87% informan que, si utilizan el criterio para medir su rentabilidad y el 13% mencionan que, no utilizan el criterio para medir su rentabilidad.

Tabla 18 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento solicitado?

Cuestionario	Frecuencia	%
Aumentado más de 10%	4	27%
Aumentado en 10%	7	47%
Disminuido en 10%	3	20%
Disminuido más de 10%	1	7%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 18 ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento solicitado?



Fuente: Tabla 18
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

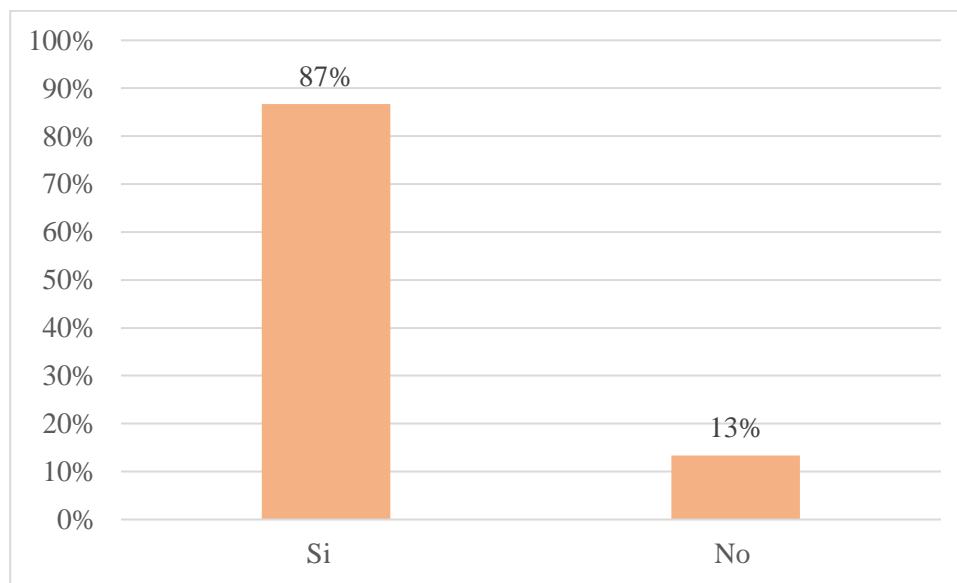
Del 100% de los encuestados, el 27% informan que en medida ha aumentado más de 10% su rentabilidad por el financiamiento solicitado, el 47% señalan que en medida ha aumentado en 10% de su rentabilidad, el 20% indican que en medida ha disminuido en 10% su rentabilidad y el 7% definen que ha disminuido más de 10% su rentabilidad por el financiamiento solicitado.

Tabla 19 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa mejora por la buena atención que brindaos?

Cuestionario	Frecuencia	%
Sí	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 19 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa mejora por la buena atención que brindados?



Fuente: Tabla 19
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

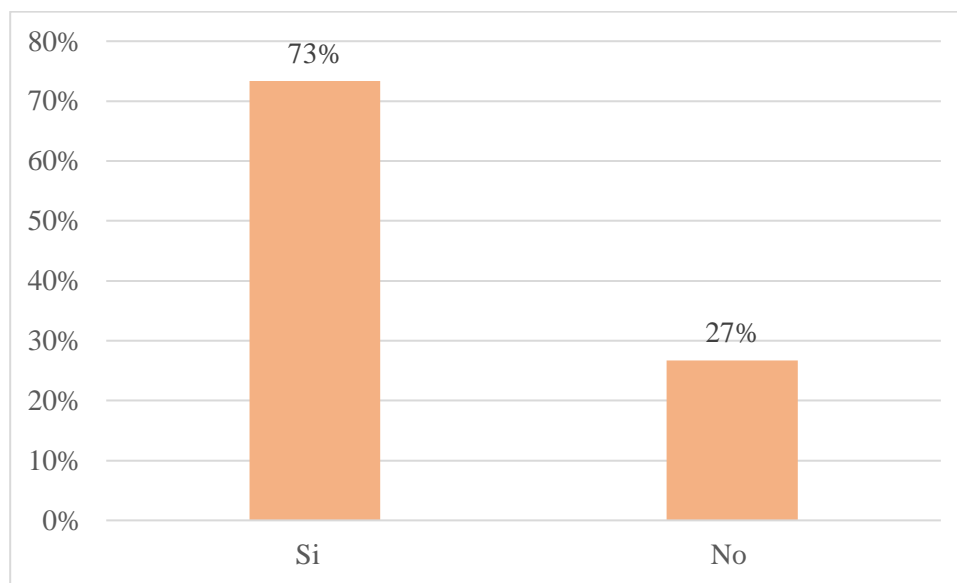
Del 100% de los encuestados, el 87% afirman que, si mejora la rentabilidad por la buena atención que brindan y el 13% dicen que, no mejora la rentabilidad por la atención que brindan.

Tabla 20 ¿Cree usted que las estrategias de negocio ayudo a mejorar su rentabilidad de su empresa?

Cuestionario	Frecuencia	%
Sí	11	73%
No	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Encuestado aplicada a los representantes legales de la MYPES.
Elaboración: Propia

Gráfico 20 ¿Cree usted que las estrategias de negocio ayudo a mejorar su rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 20
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 73% informan que, si creen que la estrategia de negocio ayuda a mejorar su rentabilidad de la empresa y el 27% revelan que, no creen que la estrategia de negocio ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa.

5.2 Análisis de Resultados

Datos generales de los representantes legales de la MYPE

Del 100% de los encuestados, el 27% informan que sus edades están entre 25 a 35 años, el 20% manifiestan que sus edades oscilan entre 35 a 45 años y el 53% dicen que sus edades son de 50 años a más (ver tabla 1). Concordando con los resultados de Coronel (2016), en su trabajo de investigación donde llegaron a una conclusión donde manifiestan que son personas adultas sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad como, podemos ver la gran mayoría son personas adultas y por lo tanto están aptos para poder tomar la mejor decisión de la empresa. El 67% informan que el género de los representantes legales es masculino mientras que el 33% son de género femenino (ver tabla 2). Coincidiendo con el trabajo de investigación de Tello (2016) donde manifiesta que la gran mayoría son de género masculino. El 13% informan el grado de instrucción que tiene es primaria completa, el 53% manifiestan que cuentan con secundaria completa, 27% dicen que tienen estudios técnicos y el 7% manifiestan que cuentan con estudios universitarios. (ver tabla 3). No concordando con el trabajo de investigación Herrera (2016) donde llego a una conclusión que, el 40% de los microempresarios encuestados tiene estudios superiores universitarios; hay una diferencia porque este rubro es farmacia requiere de un personal profesional.

Datos generales respecto al perfil de las MYPES

Del 100% de los encuestados, el 33 % manifiestan que de entre 1 año a 5 años vienen operando en el sector comercio rubro abarrotes, el 47% informan que entre de 6 años a 10 años vienen operando en el sector comercio y, el 20% revelan que de entre 11 años a mas vienen operando en el sector comercio rubro abarrotes (ver tabla 4), como

podemos ver en el trabajo de investigación de Guerra (2016) donde informa que el 55% de los representantes tiene más de 3 años en la actividad empresarial. El 47% informan que actualmente cuentan con 1 a 3 trabajadores permanentes, el 33% dicen que actualmente cuentan con 4 a 5 trabajadores y el 20% revelan que actualmente cuentan con 6 a 8 trabajadores permanentes (ver tabla 5). La presente investigación dice que la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa. El 73% afirman que, si su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades económicas y, el 27% indican que, no cuenta asistencia técnica para el desarrollo económico (ver tabla 5).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Finalizada la investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ Los representantes legales encuestados la mayoría tienen una edad de 50 años a más años y en su gran mayoría son de género masculino, en su gran mayoría tienen estudios secundarios.
- ✓ Las Micro Pequeñas Empresas en su gran mayoría cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades económica y en su gran mayoría trabaja con sus recursos propios y en menor proporción utilizan el financiamiento o capital de terceros y el instrumento financiero que utiliza es la línea de crédito.
- ✓ El financiamiento de las micro pequeñas empresas del sector comercio de abarrotes utilizan como medio de financiamiento a los bancos para su inversión y por ende no utiliza capital propio si no es un capital de entidades financieras.
- ✓ Las MYPES del sector Comercio rubro Abarrotes en cuanto a la rentabilidad en los dos últimos años si mejoraron en su gran mayoría , el factor que determina la rentabilidad de su empresa es por la buena administración, y por ende si mejora la rentabilidad por la buena atención que brindan ,si creen que la estrategia de negocio ayuda a mejorar su rentabilidad de la empresa .

6.2. Recomendaciones

- ✓ Las MYPES en el sector de Abarrotes deben de capacitarse o estudiar más para poder emprender mejor en este giro de negocio ya que la mayoría solo tienen estudios secundarios o tener programas, talleres, cursos, seminarios o jornadas de capacitación de manera tal que se genere de forma especializada y generalizada para mayor aprovechamiento de los recursos humanos.
- ✓ Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses, que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero, que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad. Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios. Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado. Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- ✓ Se recomienda a las MYPES en el sector Abarrotes desarrollar un plan estratégico de capacitación de inversión por que lo hacen empíricamente.
- ✓ Se recomienda a los dueños o propietarios de las MYPES sector Abarrotes poner en práctica la aplicación y análisis de los Estados Financieros; puesto que es necesario realizar una evaluación de los estados por medio de los métodos verticales y horizontales. Para que se pueda tener una visión del pasado, presente y futuro de la empresa; para optar por acciones correctivas.

Referencias bibliográficas

- Acuña, Y. G. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado-Tingo María, período 2012 – 2013*”. Pucallpa : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Alhuay, R. M. (2017). *Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho , 2013 - 2015*. Ayacucho- Peru: http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/1651/Tesis%20C164_Mir.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Dorregaray, K. S. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016*. PUCALLPA: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1185/MYPES_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_DORREGARAY_SALVATIERRA_KARLA_SORHEY.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Emery, Douglas R. – FINNERTY, John D, Lic. Adm. Abdias Armando Torre padilla Pág. 174 Cap.VI “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, España: Mc Graw Hill, 1ª. Edición, 1996.
- Cohen, M. & Baralla, G. (2012).La Situación de las MYPES en América Latina: 20 de enero del 2012.Recuperado de <http://www.emprendedorxxi.coop/Pdf/PyMEs%20en%20America%20Latina.PDF>
- Chávez, L. (2014).El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarros de san Luis –

Cañete. Año 2014, Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Cañete.
Recuperado de:<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035481>

Financiamiento, ". d. (2017). *Clasificaciones, Enciclopedia* . Obtenido de <https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

Gitman Lawrence J., "3. BREALEY, Richard A. – MYERS, Stewart, 5. ROSS, Stephen A., WESTERFIELD, Randolph W. Y JORDAN, Bradford D.; FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo Fundamentos de Administración Financiera", México: Mc Graw Hill, Décima Edición, Enero 1995. Administración Financiera"; México: Pearson Educación, Octava Edición, 2000

Guerra, O. C. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MUEBLERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERÍODO 2016*. Tingo María : http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1807/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CACHIQUE_GUERRA_OLMEDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Hernandez Sampieri, R. (2006). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA*. MEXICO: MACGRAWHILL.

Hernandez sampieri, R. (2017). Metodología de la investigación (Vol. sexta edición). Mexico: McGrawHill education. Recuperado el 11 de enero de 2017

Herrera, I. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*". PUCALLPA: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2647/FINANCIAMIENTO_MICRO%20_Y%20_PEQUENAS_EMPRESAS_AVENDANO_HERRERA_LUCERO%20_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Lecuona Valenzuela, R. 2014. Lecciones y políticas públicas para fomentar el financiamiento a las pymes. En: Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. LC/L.3891. Comisión Económica para América Latina – CEPAL. Santiago de Chile.

Molina, A. d. (9 de agosto de 2016). *fuentes de financiamiento* . Obtenido de conexionesan: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/>

Ñauta, A. M. (2015). *Analisis y alternativas para financiamiento de Mypes a travez de cooperativas de ahorro y credito en el Azuay*. Cuenca - Ecuador : <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7357/1/UPS-CT004307.pdf>.

Realey, Richard A. – MYERS, Stewart, 5. ROSS, Stephen A., WESTERFIELD, Randolph W. Y JORDAN, Bradford D.; FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo Fundamentos de Administración Financiera”, México: Mc Graw Hill, Décima Edición, Enero 1995. Administración Financiera”; México: Pearson Educación, Octava Edición, 2000 Fundamentos de Finanzas Corporativas”, España: Mc Graw Hill – IRWIN, Segunda Edición – 1997. Autor: 4.

Reategui, A. D., & Vidales, R. M. (2017). *Caracterizacion del financiamiento , captacion y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio , rubro compra y venta de abarrotos del distrito de belem , 2016*. Iquitos - peru: <http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/339/RE%C3%81TEGUI-VIDALES-1-Trabajo-Characterizaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Rodriguez. (2011). *Guia de investigacion Cientifica*. Lima-Peru: Talleres Graficos de Punto y Grafia S.A.C.

Rojas, J. (2015). *FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PyME EN LA ARGENTINA*. BUENOS AIRES: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf.

Ross, Stephen A., WESTERFIELD, Randolph W. Y JORDAN, Bradford D.; FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo Fundamentos de Administración Financiera”, México: Mc Graw Hill, Décima Edición, enero 1995. Administración Financiera”; México: Pearson Educación, Octava Edición, 2000 Fundamentos de Finanzas Corporativas”, España: Mc Graw Hill – IRWIN, Segunda Edición – 1997

- Tello, R. d. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO- TINGO MARIA, PERÍODO 2015 – 2016*. Tingo María : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Vargas. (2018). *caracterizacion del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el mercado central de nicrupampa distrito de independencia, 2016*. Huaraz Peru: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4903/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_VARGAS_VALENTIN_LISBETH_MIRIAM.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Ventura, S. C. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016*. TINGO MARÍA: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1432/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VENTURO_CORONEL_SILVIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

ANEXO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales de las
MYPES del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo denominada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Rupa Rupa 2018

La investigación que usted proporciona será utilizada solo para fines académicos de investigación por lo que se agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestado.....fecha / / .

Encuestador: Griselda Luz Gonzales Ortiz

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS PROPIETARIOS

1. ¿Edad de los representantes legales de la MYPES?
a) 25 a 35 años b) 35 a 45 años c) 50 años a mas

2. ¿Género de los representantes legales?
a) Masculino b) Femenino

3. ¿Grado de instrucción de los representantes legales?
a) Primaria completa b) Secundaria
c) Estudios técnicos d) Universidad

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

4. ¿Cuántos años viene operando en el sector comercio rubro abarrotes?
a) 1 año a 5 años b) De 6 años a 10 años c) De 11 años a mas
5. ¿Actualmente con cuántos trabajadores permanentes cuenta?
a) 1 a 3 trabajadores b) 4 a 5 trabajadores c) 6 a 10 trabajadores
6. ¿Su empresa cuenta con asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades? económica?
a) Sí b) No

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

7. ¿Usted para su financiamiento utiliza capital propio?
a) Sí b) No
8. ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?
a) Bancaria b) No bancaria
9. ¿Cuál es el plazo de duración de su crédito que le otorga las entidades financieras?
a) Corto plazo b) Largo plazo
10. ¿Cuál es el instrumento financiero que su negocio utiliza?
a) Línea de crédito b) La cuenta corriente c) El descuento
11. ¿Qué tipo de crédito es la que más utiliza o viene practicando para contar con mayor capital para su negocio?
a) Crédito de consumo b) Crédito comercial c) Crédito hipotecario
12. ¿A usted le otorga el crédito en los montos solicitados?
a) Siempre b) A veces c) Nunca
13. ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?
a) Capital de trabajo
b) Activos fijos
c) Implementación y/o ampliación del local

VARIABLE: RENTABILIDAD

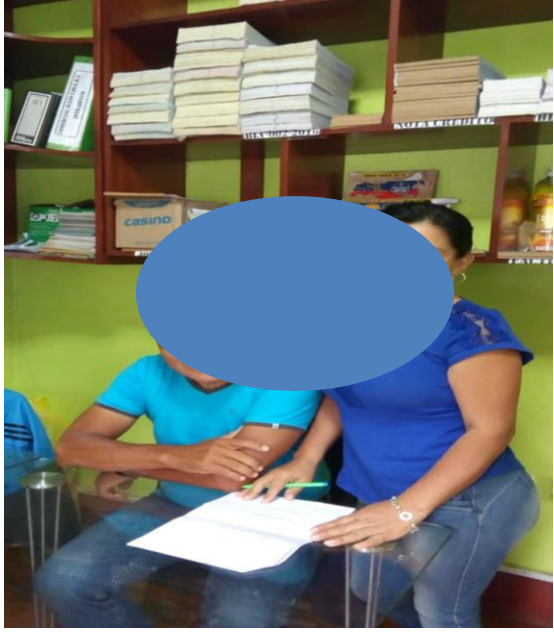
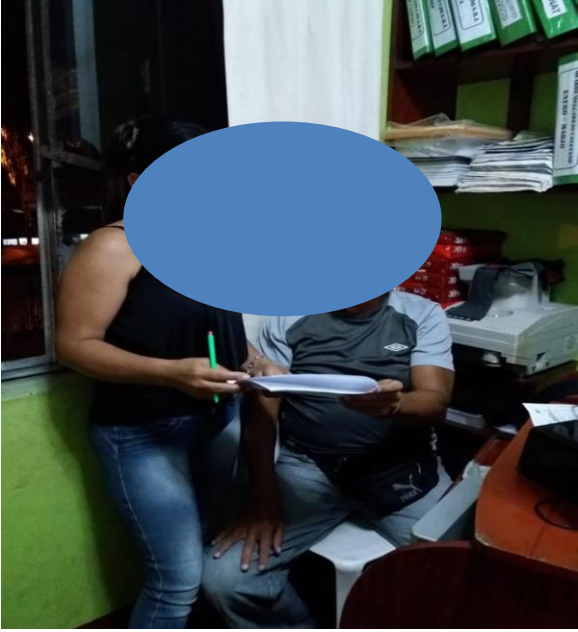
14. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?
a) Sí b) No
15. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?
a) Sí b) No
16. ¿Qué factor determina la rentabilidad de su empresa?
a) Buena administración b) Publicidad
c) Promociones d) Otros
17. ¿Utiliza algún criterio para medir su rentabilidad?
a) Sí b) No
18. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento solicitado?

a) Aumentado más de 10%
b) Aumentado en 10%
c) Disminuido en 10%
d) Disminuido más de 10%
19. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa mejora por la buena atención que brindaos?
a) Sí b) No
20. ¿Cree usted que las estrategias de negocio ayudo a mejorar su rentabilidad de su empresa?
a) Sí b) No

Id	N° LICENCIA	REPRESENTANTE / CONDUCTOR	RAZON SOCIAL	DIRECCION	GIRO DE NEGOCIO	AREA MZ	RUC
119	118-07	JULIO PASTOR MERCADO	SUPER MARKET ESTRELLA S.C.R.L.	AV. RAYMONDI N° 395	VENTA DE ABARROTES, OTROS AFINES	268	20489397910
163	162-07	YOLANDA FLORES ROSALES	TIENDA T-14 Y15	JR. CALLAO 3ERA CUADRA	ABARROTES AL POR MENOR	32	10408716116
208	207-07	INVERSIONES OG MANDINO S.R.L LTDA	INVERSIONES OG MANDINO S.R.L LTDA	JR. CAYUMBA N 373-381	ABARROTES AL POR MENOR	142	20362519218
227	226-07	IGNACIA TIXE ZORILLA	COMERCIAL TIXE	JR. JOSE OLAVA N° 170	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	65.2	10224685475
332	330-07	NEMECIO TORRES CARDENAS	COMERCIAL ALEX	AV. RAYMONDI N°999	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	52	10224653712
360	358-07	DISTRIBUIDORA ZAVALITA E.I.R.L	DISTRIBUIDORA ZAVALITA E.I.R.L	AV. SVEN ERICSON N° 163	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	247	20489461197
398	396-07	COMERCIAL GUTIERREZ E.I.R.L.	COMERCIAL GUTIERREZ E.I.R.L.	AV. TITO JAIME N° 237	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	480	10223715285
669	667-07	JOSE AQUINO SIMON	COMERCIAL AQUINO	AV. ALAMEDA PERU N° 365	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	137.52	10231442982
228	227-07	VICENTA R.VELASQUEZ GARCIA DE BARDALES	COMERCIAL ESTELITA	JR. SUCRE N° 365	ABARROTES AL POR MENOR	12	10223748624
247	245-07	ZENOVIA EUGENIO CONDEZO	COMERCIAL SOLEDAD	AV. SAN MARTIN N° 557 PP.JJ. BELLA DURMIENTE	ABARROTES AL POR MENOR	20	10230132301
271	269-07	NUBITH RENGIFO ARAUJO	COMERCIAL LOS JAZMINES	AA.HHH. TITO JAIME MZ. A LT. 05	ABARROTES AL POR MENOR	10	1022362382
396	394-07	LEONILA FLORES ALVARADO	COMERCIAL CARMENITA	JR. CAYUMBA CUADRA 07	ABARROTES AL POR MENOR	12	10223628718
40	0039-17	LADISLO QUIROS GALLARDO	DISTRIBUCIONES QUIROZ S.R.L.	AV. ALAMEDA PERU # 122	ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	137.56	20600457277
44	043-07	EBER BERAUN DOMINGUEZ	COMERCIAL J.D.C	AV. ALAMEDA PERU N° 227	VENTA DE ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	150	10224714543
51	050-07	GERARDO JESUS ANDIA AGUILAR	BODEGA DORIS	AV. TITO JAIME N° 173	VENTA DE ABARROTES AL POR MAYOR Y MENOR	40	10230105494

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LENCINO PRADO
TINGO MARIA

Econ. Alex. TIXE PLANEO RUTZ
SUBGERENTE DE DESARROLLO EMPRESARIAL



3% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...




Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 250 palabras)

Exclusiones

- ▶ N.º de fuente excluida

Fuentes principales

- 0%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 3%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.