



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA DETERMINACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS
INTEGRALES DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO EN
LA CIUDAD DE PIURA PERIODO 2014**

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

AUTORA

Br. GARCIA PAREDES EVELYN RENEE

ASESORA

Mg. CPC. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERU

2015

**LA DETERMINACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS
INTEGRALES DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO EN
LA CIUDAD DE PIURA PERIODO 2014**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mg. CPCC. Donald Errol Savitzky Mendoza
Presidente

CPC. Jannyna Reto Gómez
Secretario

CPC. Pedro Mino Morales
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios que con su bendición y protección me ha permitido superar cada obstáculo para seguir adelante y lograr todo lo propuesto, A mis padres por el esfuerzo y apoyo que me brindan día a día y a cada una de las personas que han contribuido en mi formación académica.

A la Mg. CPC. María Fany Martínez Ordinola mi tutora de tesis, por el apoyo y la confianza brindada, por su orientación y aportes que han contribuido en la elaboración de esta tesis.

DEDICATORIA

A Dios que siempre me brinda la fuerza para superar cada obstáculo en este camino, por las bendiciones que me ha dado para salir adelante sin desmayar.

A mi hija que es mi motivo principal para seguir adelante, A mis padres y mis hermanos por el empuje emocional para continuar mis estudios académicos satisfactoriamente.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo Determinar el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento en la ciudad de Piura periodo 2014. La investigación se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 25 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 09 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: el 100% de las MYPE del sector servicios de limpieza y mantenimiento de Piura utilizan financiamiento externo, el 67% son financiadas por los bancos mientras el 33% por las cajas municipales de ahorro y crédito, recibiendo el apoyo oportuno al solicitar el crédito. El 89% manifestaron que consideran que su negocio es rentable mientras el 11% a veces, además el 67% de las mismas considera que el financiamiento si es un factor determinante para la rentabilidad de la MYPE mientras el 33% no lo considera así.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPE, Limpieza y Mantenimiento.

ABSTRACT

The research aimed to determine the funding and its impact on the profitability of the sector MSEs comprehensive cleaning and maintenance services in the city of Piura period 2014. The research has been developed using the methodology quantitative, descriptive level and design experimental, not the technique was the survey and the instrument the questionnaire pre structured 25 questions related to the investigation, which was applied to a nonrandom convenience sample represented by 09 companies in the sector and category under study, obtaining as main results the following: 100% of MSEs of cleaning and maintenance of Piura sector use external financing, 67% are financed by banks while 33% by the municipal savings and loan, getting the right support when applying for credit . 89% said they believe their business is profitable while 11% sometimes, plus 67% of them think that if funding is crucial to the profitability of the MSE factor while 33% do not think so.

Keywords: Funding, Profitability, MSE, Cleaning and Maintenance.

Contenido	Pág.
Título	ii
Jurado evaluador de tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Índice de cuadros	xii
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	3
2.1 Antecedentes	3
2.2 Bases Teóricas	8
2.3 Marco Conceptual	14
III. Metodología	26
3.1 Tipo y Nivel de investigación	26
3.2 Diseño de la investigación	26
3.3 Población y muestra	26
3.4 Técnicas e instrumentos	26
3.5 Operacionalización de Variables	28
3,6 Matriz de Consistencia Lógica	30
3.7 Plan de análisis	31
3.8 Principios Éticos	31
IV. Resultados	33
4.1 Resultados	33
4.2 Análisis de resultado	58
V. Conclusiones	66
Referencias bibliográficas	67
Anexos	70

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del propietario y/o representante legal de la MYPE	33
Tabla 2 Sexo del propietario y/o representante legal de la MYPE	34
Tabla 3 Grado de instrucción del propietario y/o representante legal de la MYPE	35
Tabla 4 Años en la actividad comercial de la MYPE	36
Tabla 5 Situación legal de la MYPE	37
Tabla 6 Cantidad de trabajadores de la MYPE	38
Tabla 7 Objetivo de la formación de la MYPE	39
Tabla 8 ¿Utiliza financiamiento externo?	40
Tabla 9 ¿Qué entidad financia a la MYPE?	41
Tabla 10 ¿Recibió apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar el crédito?	42
Tabla 11 ¿Qué entidad brinda mayor facilidad para otorgar crédito?	43
Tabla 12 Factores limitan el otorgamiento de crédito a la MYPE	44
Tabla 13 ¿Cuántas veces solicitó crédito el año 2013?	45
Tabla 14 ¿Tuvo problemas para la devolución del crédito?	46
Tabla 15 ¿Volvería a solicitar crédito en la misma entidad?	47
Tabla 16 ¿Invirtió usted en la capacitación de su personal?	48
Tabla 17 ¿Cuántas veces se capacitó el personal en el año?	49
Tabla 18 ¿En qué área fue capacitado su personal?	50
Tabla 19 ¿Considera que la capacitación es una buena inversión?	51
Tabla 20 ¿Considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la MYPE?	52
Tabla 21 ¿Considera que su negocio es rentable?	53
Tabla 22 ¿La rentabilidad de éste año superó a la del año pasado?	54
Tabla 23 ¿Cuál fue el porcentaje de variación?	55
Tabla 24 ¿Considera que el Financiamiento es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?	56
Tabla 25 ¿Considera que la capacitación es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?	57

Índice de Gráficos

	Pág.
Gráfica 1 Representación porcentual de la edad del propietario y/o representante legal de la empresa	33
Gráfica 2 Representación porcentual del sexo del propietario y/o representante legal de la empresa	34
Gráfica 3 Representación porcentual del grado de instrucción del propietario y/o representante legal de la empresa	35
Gráfica 4 Representación porcentual de los años en la actividad comercial de la empresa	36
Gráfica 5 Representación porcentual de la situación legal de la empresa	37
Gráfica 6 Representación porcentual de la cantidad de trabajadores de la empresa	38
Gráfica 7 Representación porcentual del objetivo de la formación de la empresa	39
Gráfica 8 Representación porcentual de la utilización de financiamiento externo de la empresa	40
Gráfica 9 Representación porcentual de la entidad que financia a la empresa	41
Gráfica 10 Representación porcentual del apoyo oportuno de la entidad donde se acudió a solicitar el crédito para la empresa	42
Gráfica 11 Representación porcentual de la entidad que brinda mayor facilidad para otorgar el crédito a la empresa	43
Gráfica 12 Representación porcentual de los factores que limitan el otorgamiento de crédito a la empresa	44
Gráfica 13 Representación porcentual de las veces que solicitó crédito en el año 2013 la empresa	45
Gráfica 14 Representación porcentual si tuvo problemas para la devolución del crédito a la empresa	46
Gráfica 15 Representación porcentual si volvería a solicitar crédito en la misma entidad para la empresa	47

Gráfica 16	Representación porcentual de si se invirtió en la capacitación del personal de la empresa	48
Gráfica 17	Representación porcentual del número de veces que se capacitó al personal la empresa en el año	49
Gráfica 18	Representación porcentual del área en que fue capacitado el personal de la empresa	50
Gráfica 19	Representación porcentual de si se considera que la capacitación es una buena inversión para la empresa	51
Gráfica 20	Representación porcentual de si se considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa	52
Gráfica 21	Representación porcentual de si se considera que es rentable el negocio de la empresa	53
Gráfica 22	Representación porcentual de si la rentabilidad de éste año de la empresa superó a la del año pasado	54
Gráfica 23	Representación porcentual de la variación de la rentabilidad de este año de la empresa con respecto a la del año pasado	55
Gráfica 24	Representación porcentual de si se considera que el financiamiento es un factor determinante para la rentabilidad de la empresa	56
Gráfica 25	Representación porcentual de si se considera que la capacitación es un factor determinante para la rentabilidad de la empresa	57

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1 Respecto al propietario y/o representante legal de la MYPE	61
Cuadro 2 Respecto al perfil de la MYPE	62
Cuadro 3 Respecto al financiamiento de la MYPE	63
Cuadro 4 Respecto a la capacitación de la MYPE	64
Cuadro 5 Respecto a la rentabilidad de la MYPE	65

I. INTRODUCCION

En el mercado mundial de mantenimiento y limpieza es un sector de crecimiento rápido de una industria de servicios redescubierta. Millares de empresas de limpieza por todo el mundo están en el umbral de la internacionalización.

Es inevitable que se produzca una conmoción e innumerables relevos, cuando los más aptos y capaces se sitúan en un mercado global. En Europa hay más limpiadores que banqueros.

En este momento son muchísimos los empleados de la industria de limpieza que están pasando de del circuito de la “economía sumergida” hacia un empleo normal, con seguridad social, vacaciones anuales, plan de pensiones, y algo muy importante, la posibilidad de capacitación.

La coyuntura económica, la progresiva externalización por parte de empresas, organismos públicos y particulares y el “boom” del mercado inmobiliario han provocado un crecimiento sostenido del sector de los servicios de limpieza en la última década. Viviendas, oficinas, restaurantes y hoteles, comercios, clínicas y hospitales, escuelas y organismos públicos. Actualmente existe una demanda constante de limpieza, que responde a dos necesidades básicas: higiene e imagen. Todo se puede limpiar: cristales, suelos, tapicerías, techos, zonas ajardinadas, fachadas, monumentos, etc.

En el Perú, el sector de servicios de limpieza se encuentra integrado por un elevado número de empresas de pequeña o mediana dimensión y un ámbito de actuación local, operando junto a un reducido número de grandes compañías de ámbito nacional.

En los últimos años, las principales empresas del sector han registrado una creciente concentración de la actividad, resultado directo de los procesos de fusiones y adquisiciones llevados a cabo. Por ello, destacamos que el mercado de servicios de

limpieza ha experimentado en la última década una tendencia de crecimiento sostenido, favorecida por la buena coyuntura y el progresivo grado de externalización de los servicios de limpieza por parte de empresas y administraciones públicas.

Esta favorable evolución se ha debido al mejor comportamiento de algunos de los principales sectores clientes, unido a la diversificación de la cartera de servicios con el fin de ofrecer un servicio integral de limpieza y acceder a nuevos grupos de clientes.

Por lo anteriormente explicado el enunciado de la investigación es el siguiente: Cuáles son las características del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014. Siendo el Objetivo general: Determinar el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014.

Finalmente la investigación se justifica por la importancia de brindar un buen servicio de limpieza y mantenimiento que ayuda a lograr un mejor ambiente, proporcionando un entorno más saludable y agradable al cliente.

El acceso al sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de su productividad y acceder a créditos en mejores condiciones para elevar su capital financiero y asegurar una mejor rentabilidad futura.

Desde el punto de vista académico, permite a los estudiantes obtener una base para desarrollar trabajos de investigación profundizando el conocimiento acerca del financiamiento y la rentabilidad, así como fuente de consulta para el público en general.

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes.

En el contexto Internacional

Según Villafuerte (2010): Afirma que no sólo en el Perú el sector de MYPE es revalorizado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las nuevas sociedades. A nivel mundial la revalorización del sector MYPE como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de años 70 debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza.

Empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas.

Sin embargo, se presentan hechos estilizados de la problemática de acceso al financiamiento, analizando las principales causas de la misma. Además, se analiza la dinámica de inversión de las MYPE en el mundo, poniendo énfasis en los retos y desafíos que enfrentan las empresas para financiar sus proyectos de inversión en los próximos años.

Según Washco (2010): En Cuenca, existe un fenómeno migratorio muy generalizado desde hace muchos años que ha venido tomando mayor fuerza en los últimos tiempos, y considerando que el mayor porcentaje de los emigrantes son personas que se dedicaban al servicio doméstico, ha hecho que se torne complicado conseguir personal para realizar tareas de limpieza y mantenimiento de hogares; adicionalmente, los altos índices de delincuencia en complicidad con el personal doméstico, ha ocasionado que las familias opten por no contratar los servicios de personal “puertas adentro” para la limpieza de sus hogares.

Por tal motivo, el servicio de limpieza es una actividad con una gran demanda en nuestro medio, que tiende a incrementarse ya que las mujeres hoy en día trabajan a tiempo completo instaurándose la necesidad de contratar servicios seguros y confiables de limpieza y mantenimiento de hogares.

En esta ciudad existen pocas empresas dedicadas a la presentación de estos servicios, por esta razón, el servicio de limpieza y mantenimiento de hogares se torna en una gran oportunidad de negocio floreciente lo que nos lleva la iniciativa de crear una empresa con altos índices de calidad en sus servicios y precios competitivos, además este emprendimiento permitirá contribuir en algo a disminuir los índices de desempleo en nuestra ciudad, y de ésta manera aportar a solucionar el problema de falta de personal de limpieza. Así mismo, en los últimos tiempos se ha producido un aumento de la profesionalización y especialización en este campo, lo que contribuye a ofertar servicios más especializados y de mejor calidad.

Según Ríos (2011): En siglos pasados solo se podía decir que la higiene no era bien vista ya que solo decían que con el agua del bautismo era suficiente, los grandes personajes de la historia del siglo XII decían que solo con lavarse las manos y la cara era suficiente. A medida que paso el tiempo y se fue instruyendo a doctores, estas otras personas se pudieron dar cuenta la importancia del aseo, es así que en actualidad no solo las personas ven en su cuerpo la limpieza que deben de hacer, sino que los lugares donde ellos pasan su mayor tiempo, estos son los lugares de trabajo, en donde deben ser limpios y no tener ningún tipo de contaminación, es por ello que

ahora se da servicios de limpieza para que los trabajadores ahora se sientan confortables y libre que cualquier bacteria que puede afectar su entorna laboral.

Según Arévalo & Casa (2011): Desde hace muchos años, las organizaciones de la ciudad de Quito han visto crecer innumerables compañías que brindan servicios de limpieza y mantenimiento. En la actualidad las organizaciones no tienen una propuesta diferente en el mercado de la limpieza de hogares, especialmente una propuesta que se diferencie claramente de las demás, tanto por su servicio como su valor agregado.

En la ciudad de Quito, los hogares del Sector Norte cuentan al momento con un número mínimo de empresas que explotan un servicio especializado y de calidad en limpieza para sus hogares. En la actualidad la oferta formal que se puede encontrar son empresas que se dedican al servicio de limpieza pero enfocadas a un segmento empresarial, dejando en un ámbito secundario a un mercado latente que tiene necesidades latente que tiene necesidades de limpieza para sus casas.

Hoy en día el ritmo de vida de la gente y por ende el de las familias es muy acelerado, siendo éste el principal motivo que dificulte una correcta decisión en el momento de elegir a su proveedor de limpieza.

En el contexto Nacional

Según Silupú (2008): Señala que en el Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las MYPE destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.

Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a las tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que son consideradas sujetos de crédito.

Actualmente existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FRC) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariada de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

Según Banco Central de Reserva (2009): “El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPE”. En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las mype para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Según Begazo, Flores & Mogollón (2014): El Perú es uno de los países de la región con mayor crecimiento económico, este auge ha traído consigo cambios en el estilo de vida de los peruanos. La mayor capacidad adquisitiva, el desarrollo y crecimiento de provincias, el desarrollo de canales modernos que cada vez toman más relevancia en la canasta de consumo, la evolución tecnológica y acceso a internet que permiten que el consumidor esté hiperconectado, las nuevas generaciones, entre otros; han convertido a un consumidor evolucionado y que se muestra cada vez más exigente y sofisticado.

Las familias peruanas han dejado de fijarse en el precio para exigir productos con mayor valor, a pesar de que este año se muestran más conservadores en sus consumos. Asimismo, el consumidor está más enfocado en la practicidad, el tiempo es uno de los grandes temas a resolver, muchos quisieran que el día tenga más de 24 horas y otros poder hacer las cosas en menor tiempo, siendo más eficientes en el día y equilibrando su tiempo entre la familia y el trabajo.

Tomando en cuenta ello, es que muchas empresas han encontrado un buen argumento de consumo, la practicidad como atributo principal para la creación de productos y/o servicios que faciliten la vida del consumidor.

Gracias a la globalización tenemos acceso a información de empresas internacionales que apostaron por incursionar en el sector servicios de limpieza residencial y que durante su trayectoria han sido exitosas, inclusive algunas cuentan con franquicias, asimismo nos muestra que en el mundo este tipo de servicios se vienen desarrollando adaptándose a los cambios en los estilos de vida de los consumidores.

En el contexto Local

Según Ugaz (2008), En Piura, hoy en día la vida se torna más agitada que hace algunos años, ya que este mundo tan competitivo exige trabajar mucho más para mantener a la familia. Ello en la mayoría de hogares exige que los dueños dediquen al trabajo un gran porcentaje de tiempo, lo que no les permite solucionar desperfectos en sus hogares, independientemente de si lo pueden solucionar ellos mismos o no.

El sector servicios de Piura, tan igual como el de otras ciudades, es muy variado y depende de las diferentes necesidades de la población, parece que se está tratando de seguir el ejemplo de diversos países en los cuales el sector en cuestión ha aportado mucho a sus economías, ya que el número de empresas de servicios del medio ha tenido una crecida notoria en estos últimos tiempos, opacando en gran medida lo negocios industriales que tienen como parte importante la agricultura y ganadería, recursos disponibles en esta parte del norte del país; logrando de esta manera contribuir en el medio laboral de esta ciudad con un mayor porcentaje.

Según García (2008): En el ámbito local la problemática de la micro y pequeñas empresa en Piura, es que no tiene acceso a las fuentes formales de crédito lo cual es necesario conocer cuáles son las características del financiamiento, de las MYPE cuya solución es comprender su naturaleza, establecer nuevos retos y valorar su potencial, a fin de establecer nuevas estrategias, pertinentes y generadoras de valor con responsabilidad social.

Las MYPE se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. Es así, que surge el interés en tratar de darle solución a sus problemas porque se les considera el sector con mayor capacidad de generación de empleo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado.

Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación tanto para los que recién inician en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los empresarios de la micro y pequeña empresa requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante.

2.2 Bases teóricas.

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Teoría financiera de Modigliani y Miller (1958), Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984) 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.

Teoría financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias).

Es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica. Según la teoría toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a. Las empresas prefieren la financiación interna;
- b. La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c. Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

d. Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Teoría financiera del Trade-off (Fuerzas Competitivas).

Sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

2.2.2 Rentabilidad

Teorías del impuesto a la Renta

Teoría de la Renta-Producto.

Donde la Renta es la utilidad o ganancia susceptible de obtenerse periódicamente de una fuente más o menos durable en estado de explotación, tales como; capital, trabajo o la aplicación conjunta de capital y trabajo. El art. 1.a de la ley del Impuesto a la Renta del Perú ha recogido con amplitud los alcances de esta concepción teórica de tal manera que los ingresos eventuales no quedan comprendidos dentro del ámbito de aplicación del impuesto. Notamos que la ley describe de modo expreso y detallado a la renta gravable (aspecto objetivo), pero guarda silencio sobre los sujetos que obtienen dicha renta (aspectos subjetivos).

Teoría flujo de riqueza.

Donde el concepto de renta se identifica con el beneficio o utilidad obtenida en un periodo determinado con procedencia de que provenga de una fuente periódica o durable. En el campo de la Política Fiscal esta teoría considera renta gravable a todo beneficio económico que fluya hacia un sujeto. Pasando al terreno legal peruano, el

tema es más complicado. No existe un artículo de la LIR que consagre de modo general todos los alcances de la teoría flujo de riqueza. Nuestro legislador recoge algunos casos que se encuentran comprendidos dentro de la teoría flujo de riqueza. En este sentido la ley peruana tiene que proceder con la descripción de cada uno de estos casos por separado. Por ejemplo el art. 1.b de la LIR señala que la ganancia de capital se encuentra afecta al Impuesto a la Renta. En este caso la LIR señala de modo expreso el aspecto objetivo del hecho generador (ganancia de capital).

Con relación al aspecto subjetivo apreciamos que-por regla general- la LIR guarda silencio. En cambio, por excepción, la LIR se refiere de modo expreso a la persona natural cuando por ejemplo el último párrafo del art. 2 de la LIR señala que no constituye una ganancia de capital gravable el resultado de la enajenación de la casa-habitación por parte de una persona natural. Es verdad que en este caso la LIR se refiere a una renta inafecta. Pero, indirectamente, nos da a entender que constituye una renta gravada con el Impuesto a la Renta el resultado de la enajenación de predios tales como una casa de playa –inicialmente adquirida para recreo personal y familiar- cuando es realizada por una persona natural.

Teoría del consumo más incremento patrimonial.

Donde la renta se determina en función de los cambios en el valor del patrimonio durante un periodo determinado debiéndose tener en cuenta los consumos realizados. Se relaciona mucho con la renta ficticia o las rentas imputadas, también se le llama a la tercera teoría de goce o disfrute. Por ejemplo el art. 1.d de la LIR establece que se encuentran sometidas al Impuesto a la Renta las rentas imputadas (atribuidas) que detalla la LIR a lo largo de su texto. Uno de estos casos aparece en el art. 23.d de la LIR, según el cual se configura una renta (ficta) cuando el propietario de un predio cede su uso a título gratuito. Definitivamente este dispositivo legal se refiere a la persona natural que cede el indicado predio.

Teorías de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de equilibrio de los Activos Financieros

Este modelo intenta explicar cómo podemos obtener el precio de determinados activos financieros con relación al nivel de riesgo de cada uno de ellos, más precisamente, lo que este modelo busca es encontrar el precio justo de cada activo que asegure al inversor un retorno que compense el riesgo de dicho activo siempre que sea mantenido en una cartera bien diversificada. Los creadores de este modelo fueron los economistas: Sharpe, Lintner, Mossin y Treynor.

Este modelo se apoya en la Teoría de la Cartera de Markowitz, pero agrega a los supuestos ya utilizados por Markowitz algunos más:

- Los inversores eligen sus carteras sobre la base del retorno esperado y el riesgo únicamente.
- Los inversores son adversos al riesgo y buscan maximizar el valor esperado de los rendimientos.
- Todos los inversores tienden al mismo horizonte de decisión en cuanto a las inversiones.
- En el mercado hay competencia perfecta, no existen costos de transacción ni impuestos a la renta, capitales y transferencia de títulos, todos los activos son infinitamente divisibles, la información es gratuita y está al alcance de todos los inversores y estos pueden endeudarse y prestar a la misma tasa sin limitaciones.
- Existe homogeneidad en las expectativas y en el conjunto de inversiones factibles.

La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe.

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. 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. Según este

modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

Según Gitman (1996: pág. 175), el financiamiento es conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Según Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007), el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más

competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte.

Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios.

En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de las microempresas. Las instituciones micro financieras no bancarias -como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. -han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia en crédito a la microempresa se descentralice e incluso llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba.

Tipos de financiamiento

Según Colohua, N. (2005), Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Tipo de financiamiento a largo plazo

Préstamos a largo plazo

Según Reyna. R. (2008) Un préstamo 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. Un ejemplo es la compra de un nuevo edificio que aumentará la capacidad o de una maquinaria que hará el proceso de manufactura más eficiente y menos costosa. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

a) Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

b) Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

c) Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) 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. La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de

emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Tipo de financiamiento a corto plazo

Herrera, Limón y Soto (2006).Precisó que entre las fuentes de corto plazo se encuentran:

a) 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 del inventario como fuentes de recurso.

b) 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.

c) Pagaré

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulaste 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.

d) Línea de Crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Arrieta (2010). Concluyó: Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor

deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo.

El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa. Los préstamos a largo plazo constituyen la forma más común de financiación por parte de las empresas. Bajo la denominación de deudas a largo plazo y atendiendo a quién es el prestamista.

Formas de financiamiento

Según Narváez, J. (2007), de todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se le llama financiamiento.

Los ahorros personales: para la mayoría de negocios la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otros recursos personales. Frecuentemente también se pueden utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades del negocio.

Los amigos y los parientes: son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin interés o una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: estas instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Entidades financieras

Según Orozco (2014): Son aquellas encargadas de facilitar la financiación a los que necesitan recursos, sean sociedades o particulares. Van desde los bancos y cajas de

ahorros hasta las sociedades que nos prestan dinero para la compra de un bien concreto.

Briceño (2010): 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.

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Tasas de financiamiento

Según Jaime (2012): La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como “el precio del dinero en el mercado financiero”. En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.

Las tasas más comunes son:

Tasa de interés activa: es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los

diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

Tasa de interés pasiva: es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

Tasa de interés preferencial: es un porcentaje inferior al “normal” o general que se cobra a los préstamos destinados a actividades específicas que se desea promover ya sea por el gobierno o una institución financiera.

Tasa de interés real: Es el porcentaje resultante de deducir a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación.

Tasa de interés externa: Precio que se paga por el uso de capital externo. Se expresa en porcentaje anual, y es establecido por los países o instituciones que otorgan los recursos monetarios y financieros.

Tasas de interés sobre saldos: Las empresas bancarias y financieras reportan diariamente las tasas de interés de los saldos vigentes de las operaciones realizadas hasta el día anterior a la fecha de reporte, ponderadas por los saldos respectivos. Todas las tasas de interés son reportadas en términos efectivos anuales.

Tasas de interés sobre flujos: Las empresas bancarias y financieras reportan las tasas de interés de las operaciones realizadas el día anterior a la fecha del reporte, ponderadas por los respectivos montos desembolsados o recibidos. Las cajas municipales, rurales y Edpyme reportan las tasas de interés promedio de las operaciones realizadas durante el mes calendario. Todas las tasas de interés son reportadas en términos efectivos anuales.

Términos relacionados de Financiamiento

Liquidez: Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.

Asociatividad: Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, donde comparten la misma necesidad.

Arrendamiento: Contrato por el que el propietario de un bien cede el uso y disfrute del mismo en la forma y el tiempo pactados, a otra persona física o jurídica cambio de una contraprestación monetaria.

Compatible: Es la cualidad de ser compatible, de poder concurrir en buenas condiciones con algo o alguien.

Retribución: Cantidad de dinero o cosa con que se paga un trabajo.

PBI: Producto Bruto Interno

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.

2.3.2 Rentabilidad

Definición: La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a:

Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios.

Rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.

Según Ferruz L. (2000), sostiene que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia

financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Fleitman. J. (2000). La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios.

Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales.

Tipos de Rentabilidad

a) Rentabilidad Financiera

Definición:

Aguilar, V. L. (2008). La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas.

La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable, estableció **Preve, L. 2010**.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *returnonequity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que

corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación, concluyó (**Cabrera, 2011**).

b) Rentabilidad Económica

Definición:

Sanchez, J. (2002). La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

c) Análisis de la Rentabilidad

Aguilar, V. L. (2008). Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y

gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

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

Términos relacionados de Rentabilidad

Capital: Suele definirse de distintas formas. No obstante bajo el enfoque ortodoxo, es un componente de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones propias de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo.

Accionista: es aquella persona natural (persona física) o jurídica que es propietaria de acciones de los distintos tipos de sociedades anónimas o comanditarias que pueden existir en el marco jurídico de cada país.

Solvencia: es la acción y efecto de resolver (hallar solución a un problema, desatar una dificultad, tomar una determinación, recapitular). El concepto se utiliza para nombrar a la capacidad de satisfacer deudas y a la carencia de éstas.

Utilidad: es generalmente aplicado por los economistas en constructos tales como las curvas de indiferencia, que trazan la combinación de productos que un individuo o una sociedad aceptaría para mantener un determinado nivel de satisfacción.

III.- Metodología

3.1 Tipo y nivel de investigación de la tesis

3.1.1 Tipo

El estudio de investigación, está comprendido bajo un enfoque cuantitativo donde se busca examinar los datos de manera numérica en la determinación del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mype del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento en la ciudad de Piura periodo 2014.

3.1.2 Nivel

El tipo de investigación se dice que es descriptivo debido a que permite ordenar el resultado de las observaciones y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.

3.2 Diseño de la investigación

El diseño de investigación aplicado es **No experimental** debido a que el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en un contexto dado.

3.3 Población y muestra:

3.3.1 Población:

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 09 empresas del sector y rubro en estudio.

3.3.2 Muestra

La muestra no aleatoria por conveniencia corresponde a 09 empresas del mismo sector poblacional.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnica

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumento:

El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario pre estructurado con 25 preguntas relacionadas a la investigación.

3.5 Operacionalización de las variables.

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas Características Relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal : Bancaria No Bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal : Bancaria No Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
Insuficiente	Nominal: Si No		

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el Periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.6 Matriz de consistencia lógica

Enunciado del Problema	Objetivo	Objetivos específicos	Variable
¿Cuáles son las características del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014?	Determinar el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014.	a) Determinar el financiamiento de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014.	Financiamiento
		b) Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento de la ciudad de Piura, periodo 2014.	Rentabilidad

3.7 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación el análisis de los resultados se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word y Excel y para la elaboración de las Diapositivas se hará uso de Power Point.

3.8 Principios de la ética de la investigación

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de

nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficencia.

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. Resultados

Tabla 1

1. Edad del propietario y/o representante legal de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
25 - 40 años	4	44%
41 - 60 años	5	56%
Mayor a 60 años	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 1

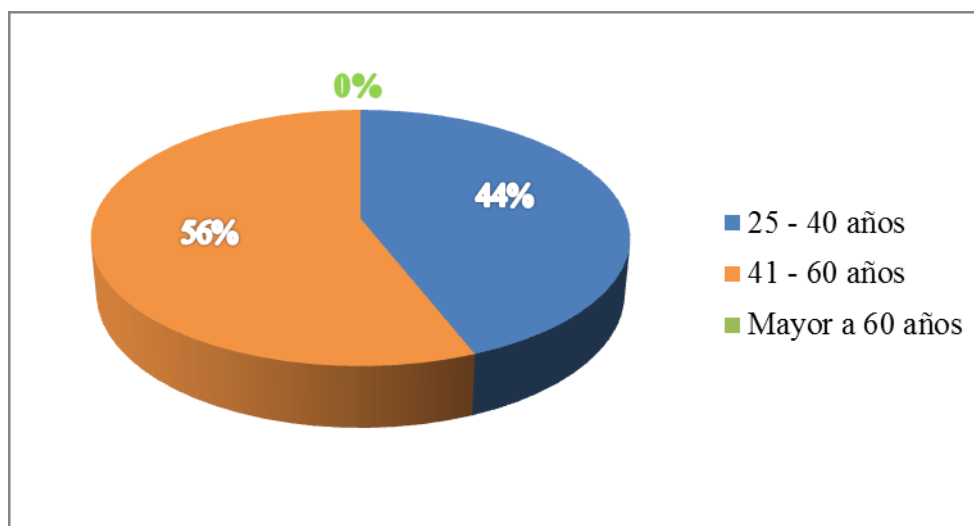


Grafico 1: Representación porcentual de la edad del propietario y/o representante legal de la empresa.

Fuente: Tabla 1

Interpretación:

El 44% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen entre veinticinco y cuarenta años de edad, mientras el 56% tienen entre cuarenta y uno y sesenta años de edad.

Tabla 2

2. Sexo del propietario y/o representante legal de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Masculino	7	78%
Femenino	2	22%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 2

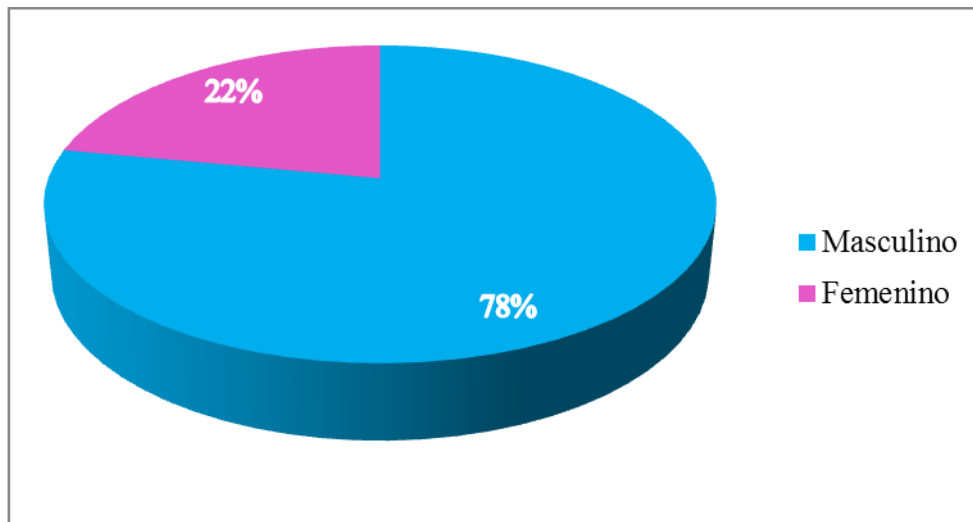


Grafico 2: Representación porcentual del sexo del propietario y/o representante legal de la empresa.

Fuente: Tabla 2

Interpretación:

El 78% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas son de sexo masculino, mientras el 22% son de sexo femenino.

Tabla 3

3. Grado de instrucción del propietario y/o representante legal de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Primaria	0	0%
Secundaria	1	11%
Sup. Técnica	3	33%
Sup. Universitaria	5	56%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 3

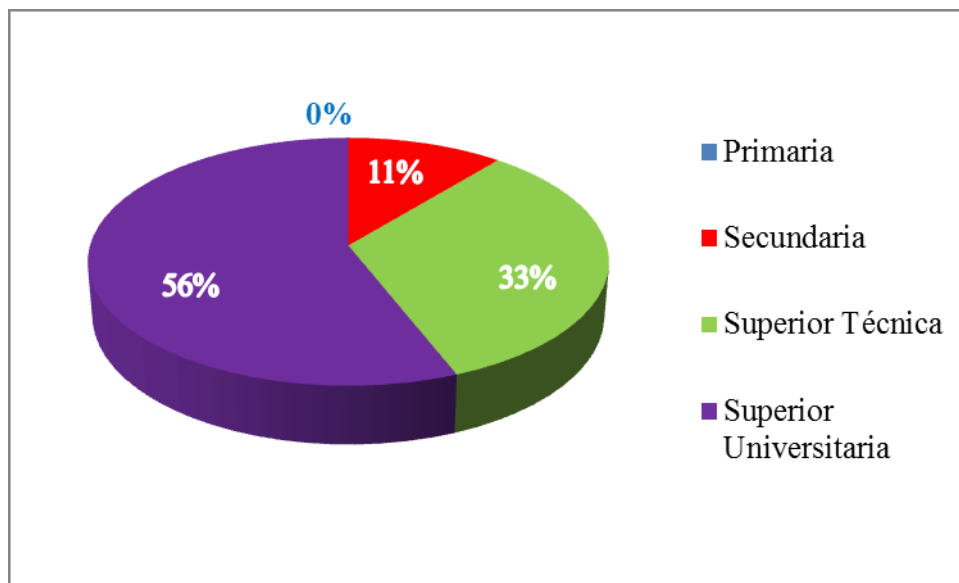


Grafico 3: Representación porcentual del grado de instrucción del propietario y/o representante legal de la empresa.

Fuente: Tabla 3

Interpretación:

El 56% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen como grado de instrucción superior universitaria, mientras el 33% superior técnica y un 11% secundaria.

Tabla 4

4. Años en la actividad comercial de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
De 1 – 5 años	4	44%
De 6 – 10 años	0	0%
Más de 10 años	6	56%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 4

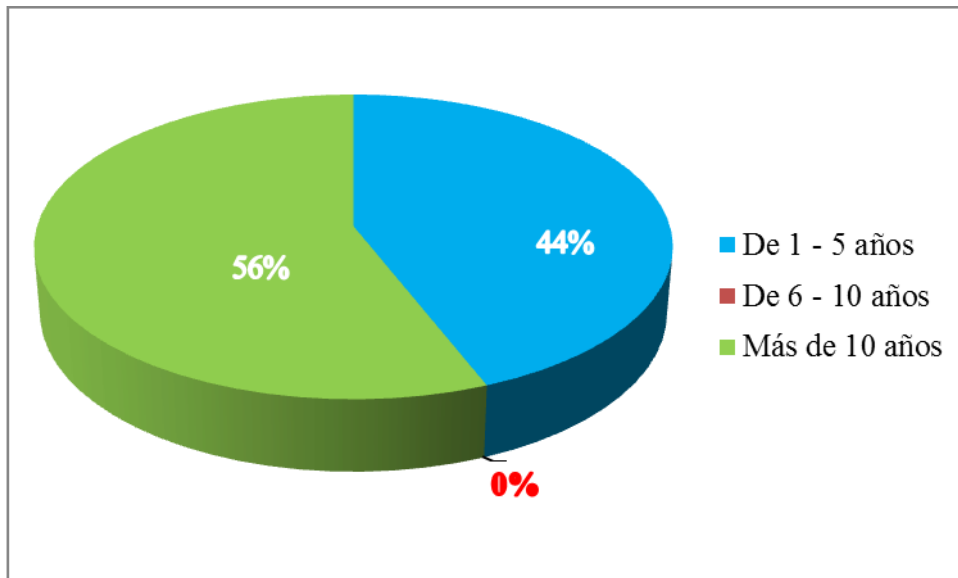


Grafico 4: Representación porcentual de los años en la actividad comercial de la empresa.

Fuente: Tabla 4

Interpretación:

El 44% de las empresas encuestadas tienen de uno a cinco años de constituidas, mientras el 56% tienen más de diez años de constituidas.

Tabla 5
5. Situación legal de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Formal	9	100%
Informal	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 5

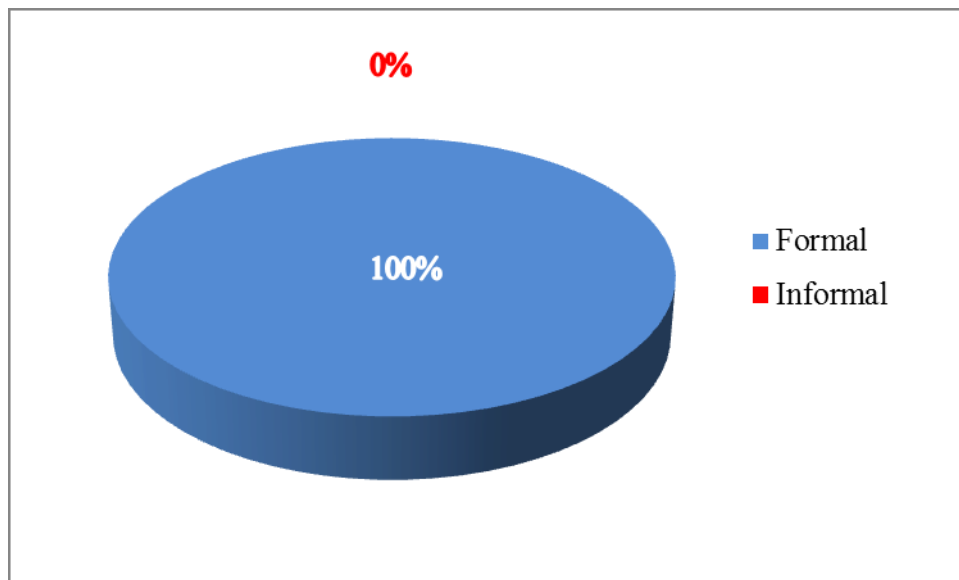


Grafico 5: Representación porcentual de la situación legal de la empresa.

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas son formales.

Tabla 6
6. Cantidad de trabajadores de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
De 1 - 4	5	56%
De 5 - 10	2	22%
De 10 a más	2	22%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 6

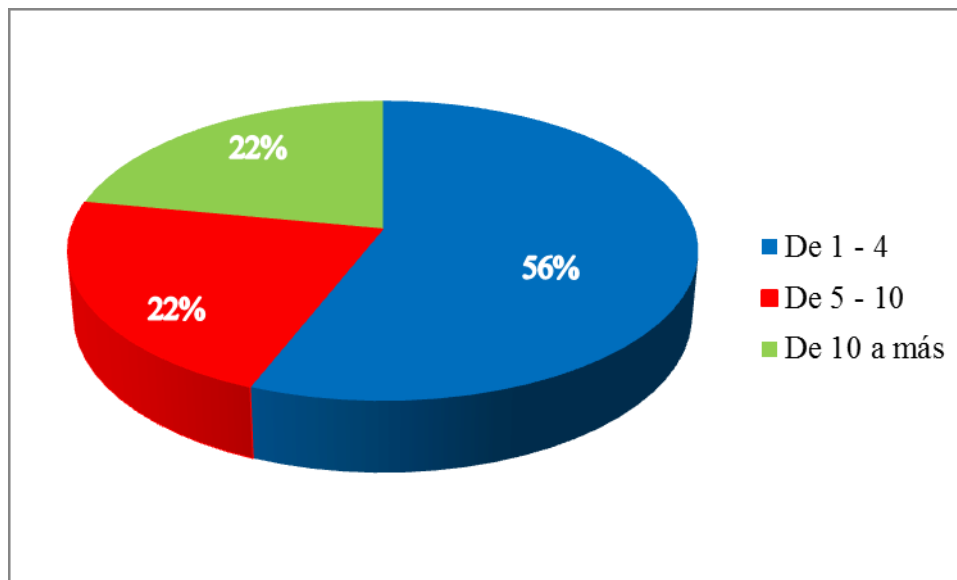


Grafico 6: Representación porcentual de la cantidad de trabajadores de la empresa.

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

El 56% de las empresas encuestadas tienen entre 1 y cuatro trabajadores, mientras el 22% tienen entre cinco y diez y otro 22% tiene más de diez trabajadores.

Tabla 7

7. Objetivo de la formación de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Obtener ganancias	9	100%
Fines sociales	0	0%
Subsistencia	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 7

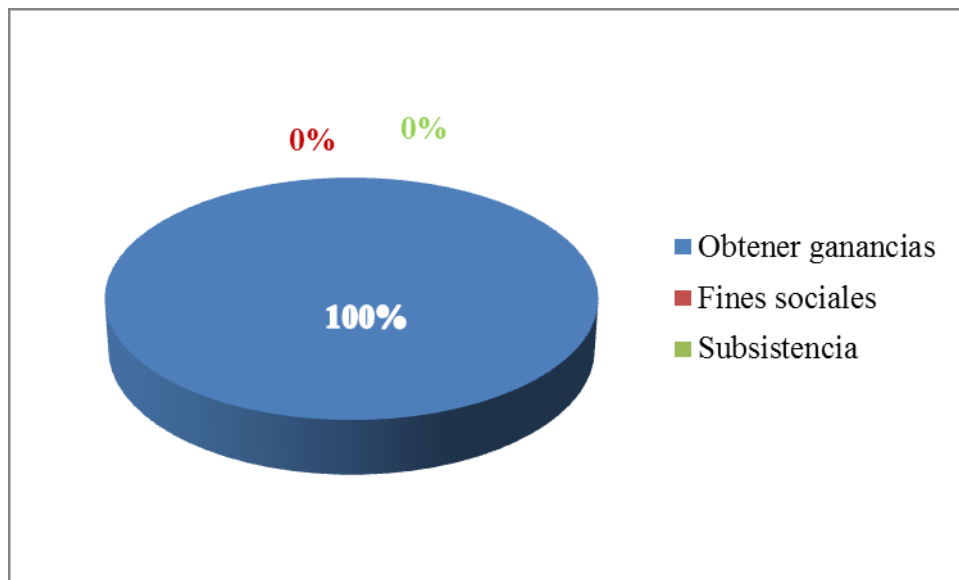


Grafico 7: Representación porcentual del objetivo de la formación de la empresa.

Fuente: Tabla 7

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas tienen como objetivo de formación obtener ganancias.

Tabla 8

8. ¿Utiliza financiamiento externo?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 8

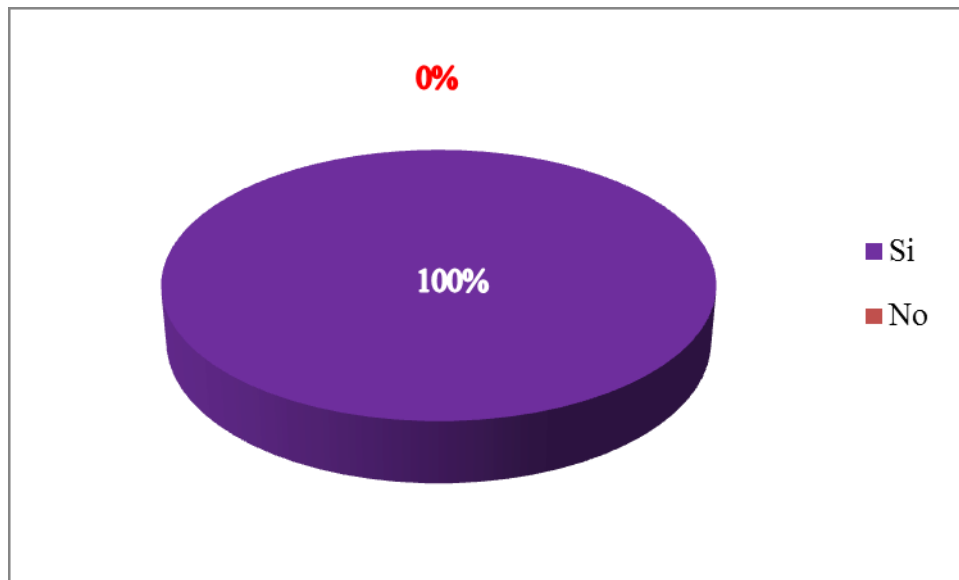


Grafico 8: Representación porcentual de la utilización de financiamiento externo de la empresa.

Fuente: Tabla 8

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas utiliza financiamiento externo.

Tabla 9

9. ¿Qué entidad financia a la MYPE?

Alternativas	Frec.	%
Bancos	6	67%
Financieras	0	0%
Coop. Ahorro y Crédito	0	0%
Cajas Municipales	3	33%
Sector Financ. Informal	0	0%
Otro	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 9

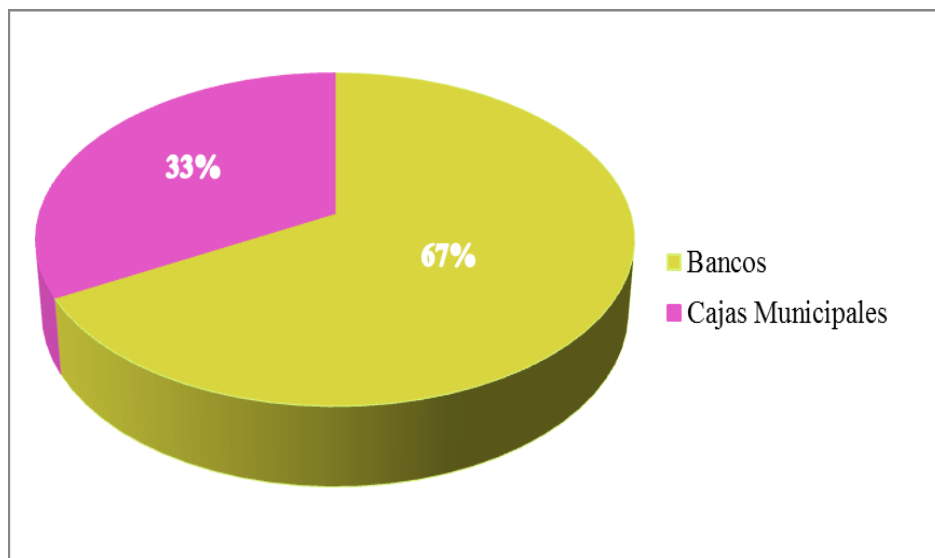


Grafico 9: Representación porcentual de la entidad que financia a la empresa.

Fuente: Tabla 9

Interpretación:

El 67% de las empresas encuestadas son financiadas por bancos, mientras el 33% por las cajas municipales.

Tabla 10

10. ¿Recibió apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar el crédito?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 10

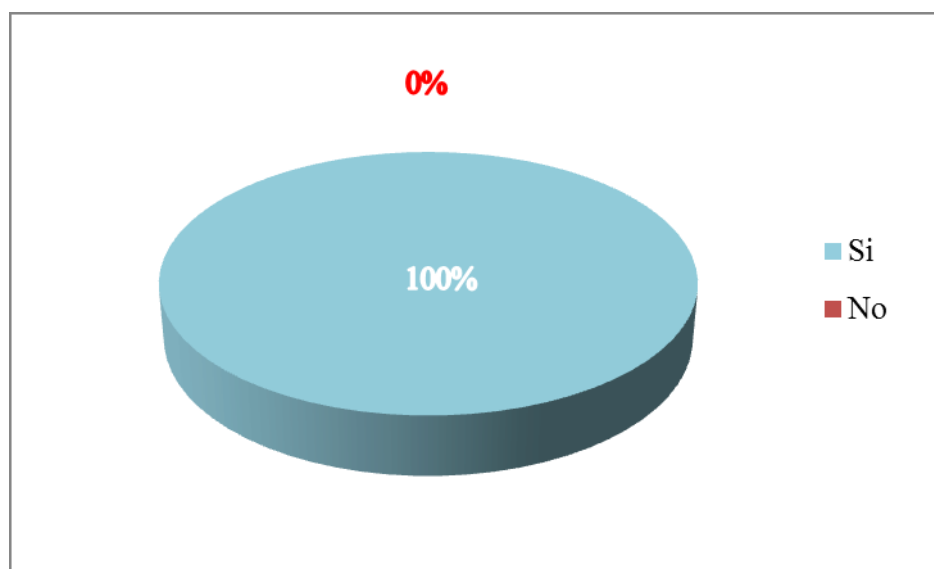


Gráfico 10: Representación porcentual del apoyo oportuno de la entidad donde se acudió a solicitar el crédito para la empresa.

Fuente: Tabla 10

Interpretación:

El 100% de las empresas si recibió el apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar un crédito.

Tabla 11

11. ¿Qué entidad brinda mayor facilidad para otorgar crédito?

Alternativas	Frec.	%
Bancos	6	67%
Financieras	0	0%
Coop. Ahorro y Créd.	0	0%
Cajas Municipales	3	33%
Sector Financ. Informal	0	0%
Otro	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 11

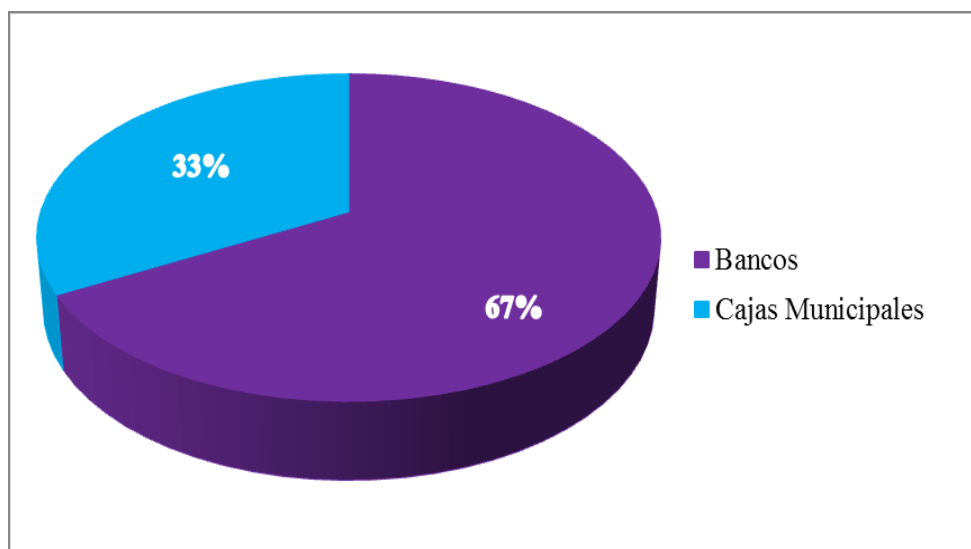


Grafico 11: Representación porcentual de la entidad que brinda mayor facilidad para otorgar el crédito a la empresa.

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

El 67% de las empresas encuestadas opinan que los bancos brindan mayor facilidad para otorgar un crédito, mientras el 33% las cajas municipales.

Tabla 12

12. Factores limitan el otorgamiento de crédito a la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Informalidad	1	11%
Doc. Incompleta	0	0%
Registro de Infocorp	5	56%
Falta de garantías	2	22%
Problemas de liquidez	0	0%
Riesgo	1	11%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 12

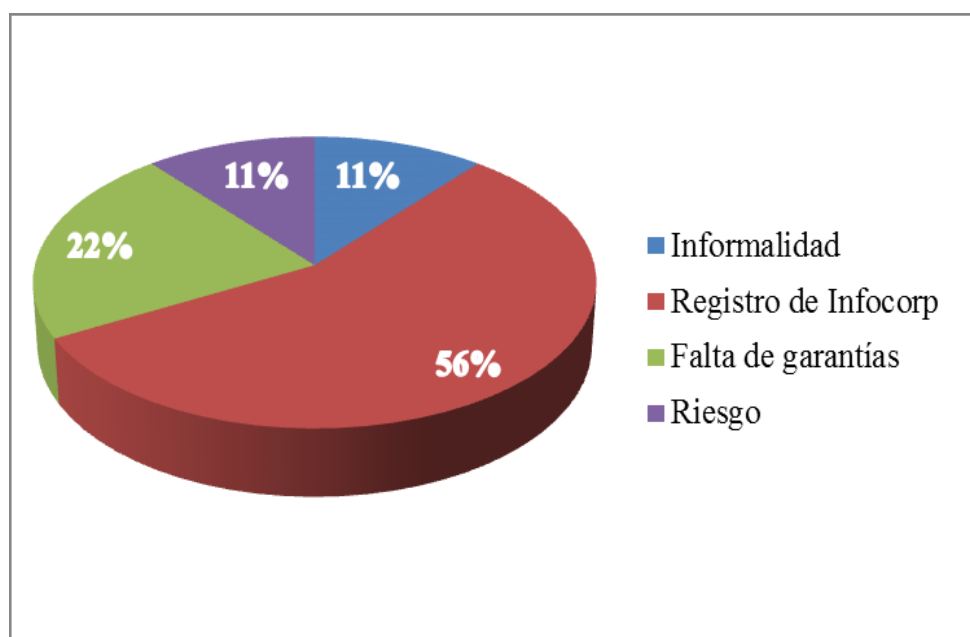


Grafico 12: Representación porcentual de los factores que limitan el otorgamiento de crédito a la empresa.

Fuente: Tabla 12

Interpretación:

El 56% de las empresas encuestadas piensan que el registro de Infocorp es un factor que limita el otorgamiento de un crédito, mientras el 22% la informalidad, el 11% problemas de liquidez y el 11% el riesgo.

Tabla 13

13. ¿Cuántas veces solicitó crédito el año 2013?

Alternativas	Frec.	%
01 Vez	7	78%
02 Veces	2	22%
Más de dos veces	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 13

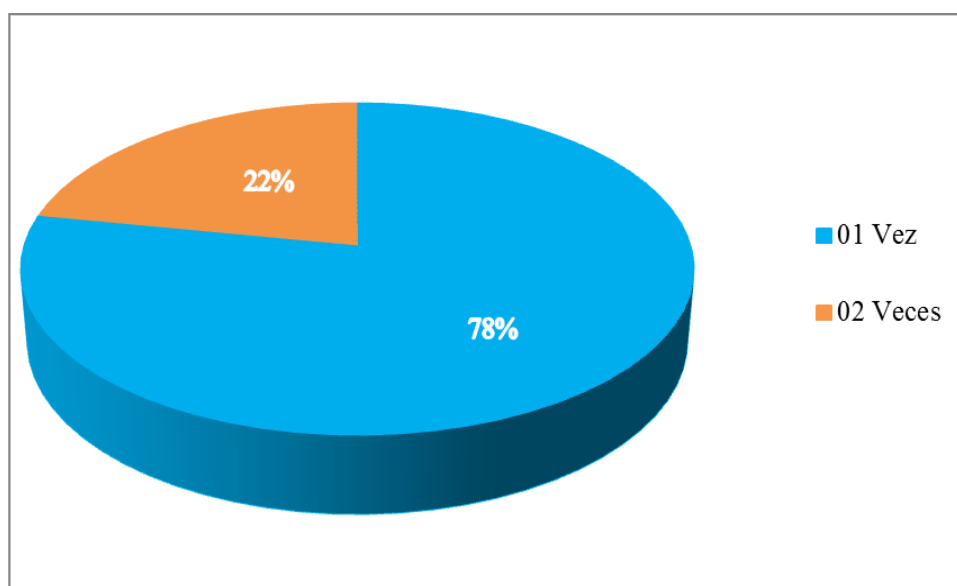


Gráfico 13: Representación porcentual de las veces que solicitó crédito en el año 2013 la empresa.

Fuente: Tabla 13

Interpretación:

El 78% de las empresas encuestadas solicitaron crédito una vez en el año 2013, mientras el 22% dos veces.

Tabla 14

14. ¿Tuvo problemas para la devolución del crédito?

Alternativas	Frec.	%
Si	0	0%
No	8	89%
Algunas veces	1	11%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 14

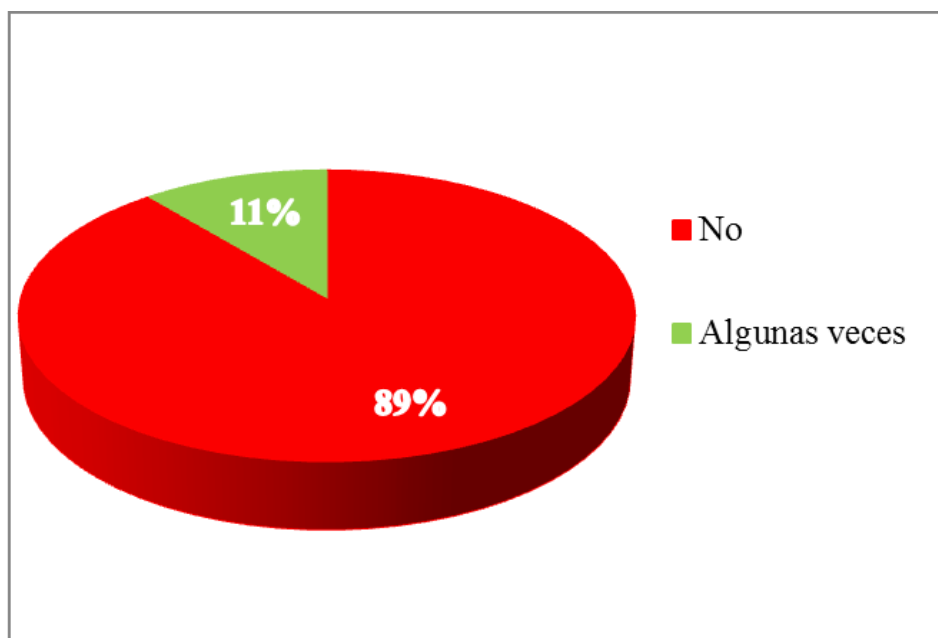


Grafico 14: Representación porcentual si tuvo problemas para la devolución del crédito a la empresa.

Fuente: Tabla 14

Interpretación:

El 89% de las empresas encuestadas no tuvo problemas en la devolución del crédito, mientras el 11% algunas veces.

Tabla 15

15. ¿Volvería a solicitar crédito en la misma entidad?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
De repente	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 15

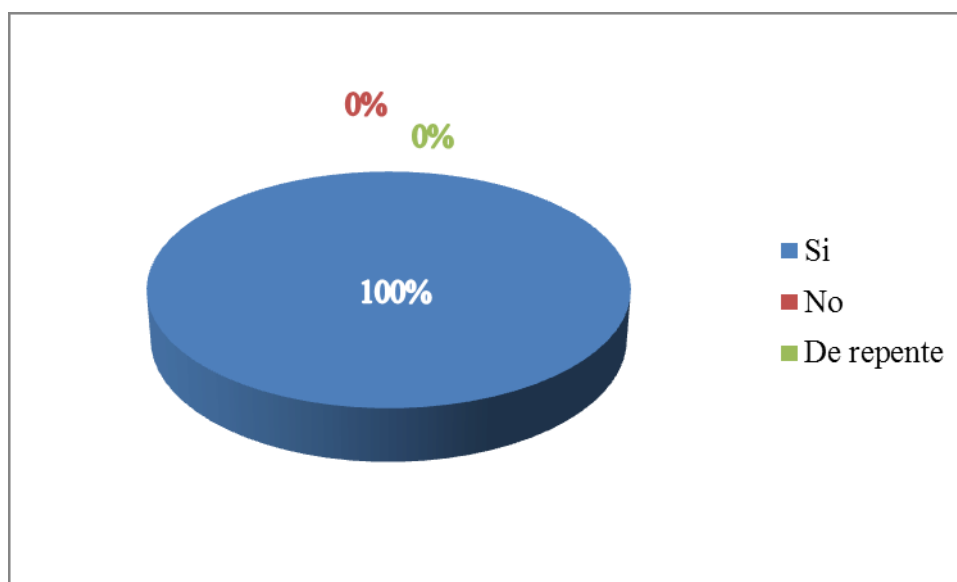


Grafico 15: Representación porcentual si volvería a solicitar crédito en la misma entidad para la empresa.

Fuente: Tabla 15

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas si volverían a solicitar un crédito en la misma entidad.

Tabla 16

16. ¿Invirtió usted en la capacitación de su personal?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 16

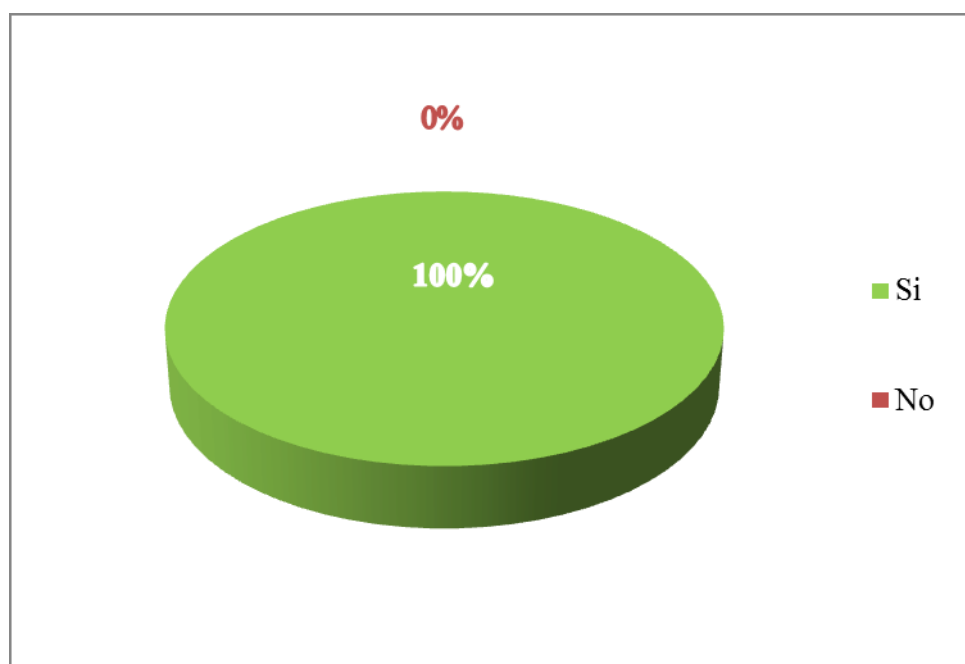


Grafico 16: Representación porcentual de si se invirtió en la capacitación del personal de la empresa.

Fuente: Tabla 16

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas si han invertido en la capacitación de su personal.

Tabla 17

17. ¿Cuántas veces se capacitó el personal en el año?

Alternativas	Frec.	%
01 Vez	5	56%
02 Veces	4	44%
03 Veces	0	0%
Más de tres veces	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 17

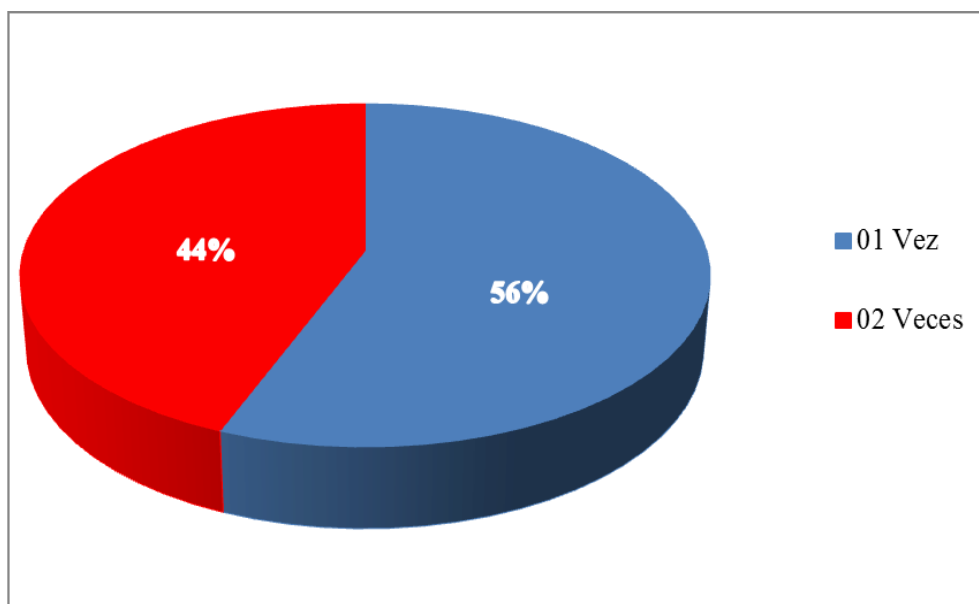


Grafico 17: Representación porcentual del número de veces que se capacitó al personal la empresa en el año.

Fuente: Tabla 17

Interpretación:

El 56% de las empresas encuestadas han capacitado a su personal una vez en el año, mientras el 44% dos veces.

Tabla 18

18. ¿En qué área fue capacitado su personal?

Alternativas	Frec.	%
Administrativa	2	22%
Contable	0	0%
Tributaria	0	0%
Atención al público	5	56%
Otra	2	22%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 18

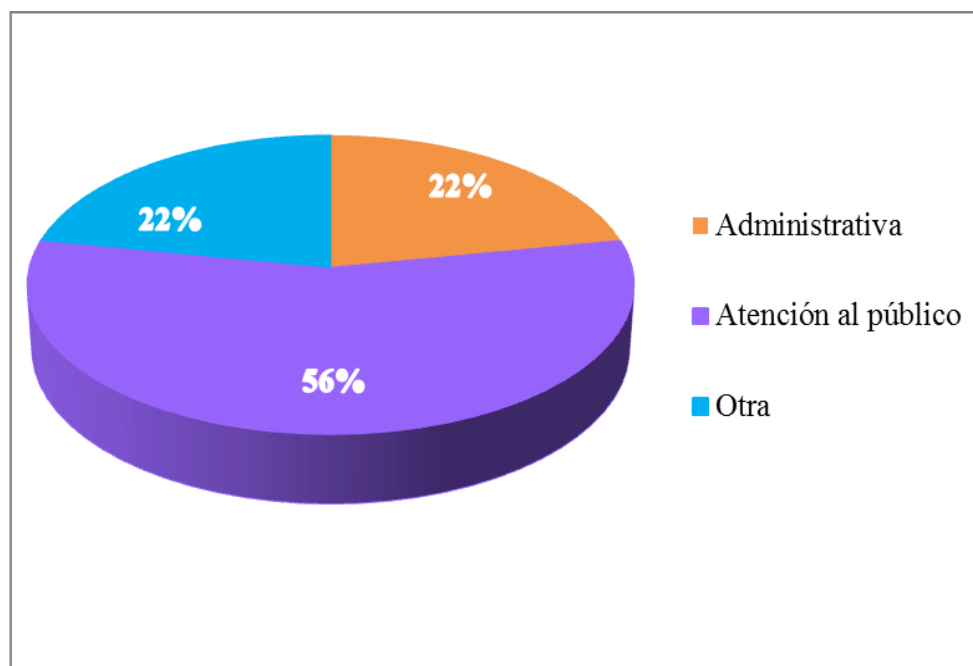


Grafico 18: Representación porcentual del área en que fue capacitado el personal de la empresa.

Fuente: Tabla 18

Interpretación:

El 56% de las empresas encuestadas capacitaron a su personal en el área de atención al público, mientras un 22% en el área administrativa y 22% en otra área.

Tabla 19

19. ¿Considera que la capacitación es una buena inversión?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 19

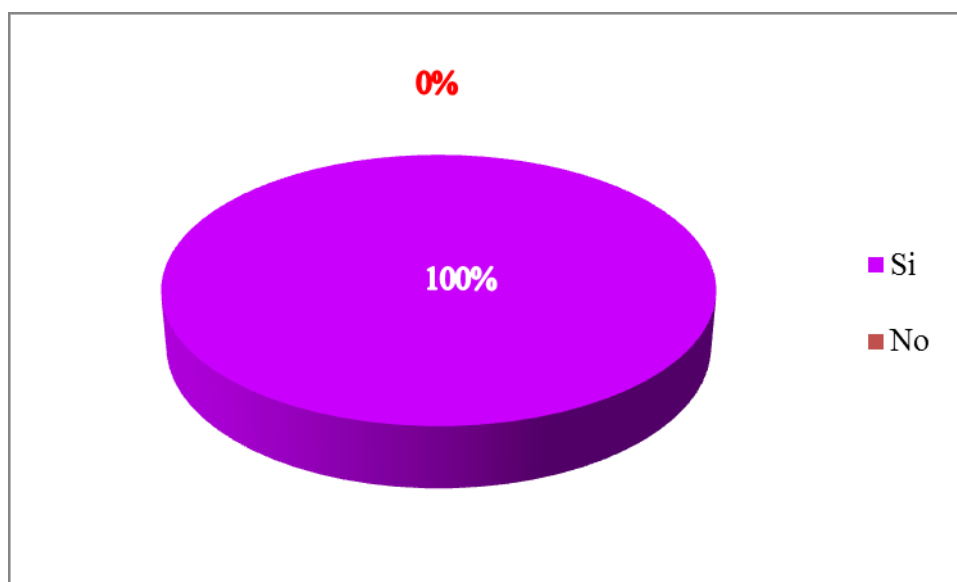


Gráfico 19: Representación porcentual de si se considera que la capacitación es una buena inversión para la empresa.

Fuente: Tabla 19

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación es una buena inversión.

Tabla 20

20. ¿Considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la MYPE?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 20

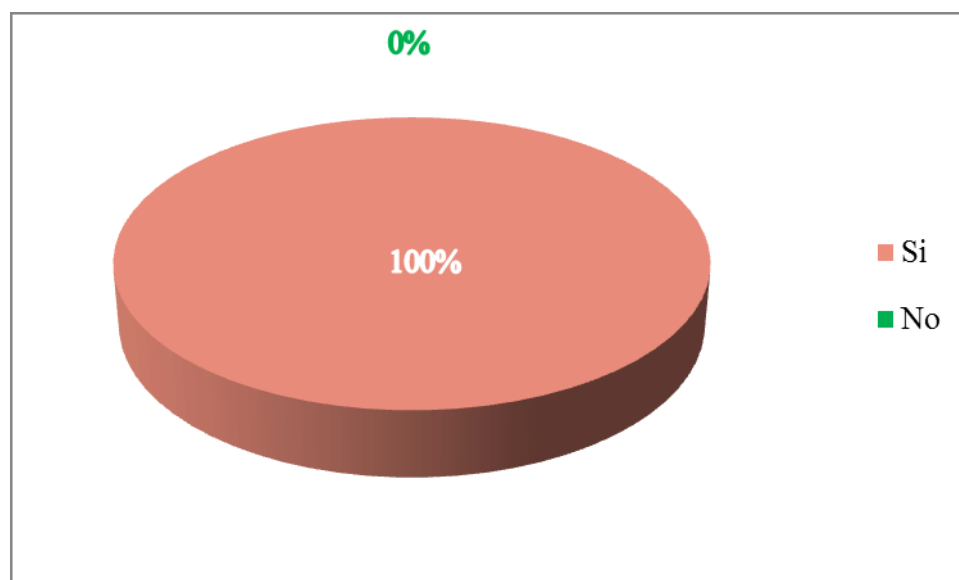


Grafico 20: Representación porcentual de si se considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa.

Fuente: Tabla 20

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación a su personal si mejoró la rentabilidad.

Tabla 21

21. ¿Considera que su negocio es rentable?

Alternativas	Frec.	%
Si	8	89%
No	0	0%
A veces	1	11%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 21

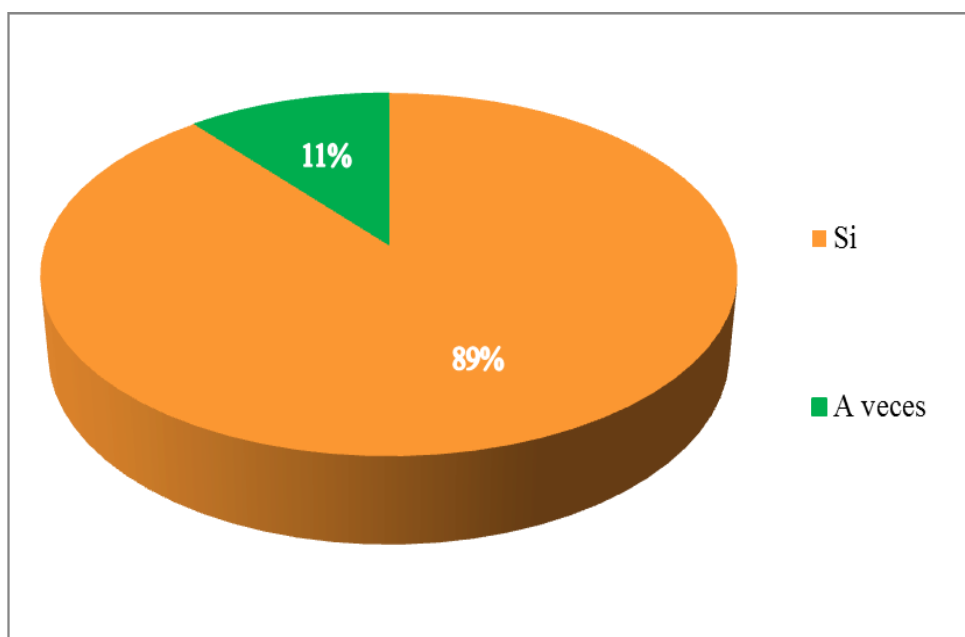


Grafico 21: Representación porcentual de si se considera que es rentable el negocio de la empresa.

Fuente: Tabla 21

Interpretación:

El 89% de las empresas encuestadas si consideran que su negocio es rentable, mientras el 11% a veces.

Tabla 22

22. ¿La rentabilidad de éste año superó a la del año pasado?

Alternativas	Frec.	%
Si	9	100%
No	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 22

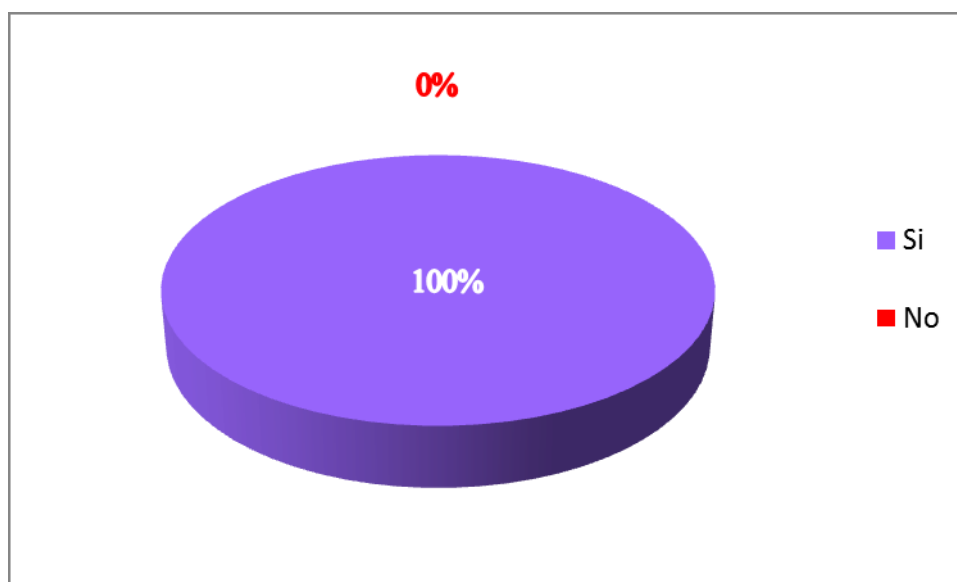


Grafico 22: Representación porcentual de si la rentabilidad de éste año de la empresa superó a la del año pasado.

Fuente: Tabla 22

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas manifiestan que la rentabilidad de éste año si superó a la del año pasado.

Tabla 23

23. ¿Cuál fue el porcentaje de variación?

Alternativas	Frec.	%
Incremento del 10% a 20%	9	100%
Incremento del 30% a 50%	0	0%
Disminución del 10% a 20%	0	0%
Disminución del 30% a 50%	0	0%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 23

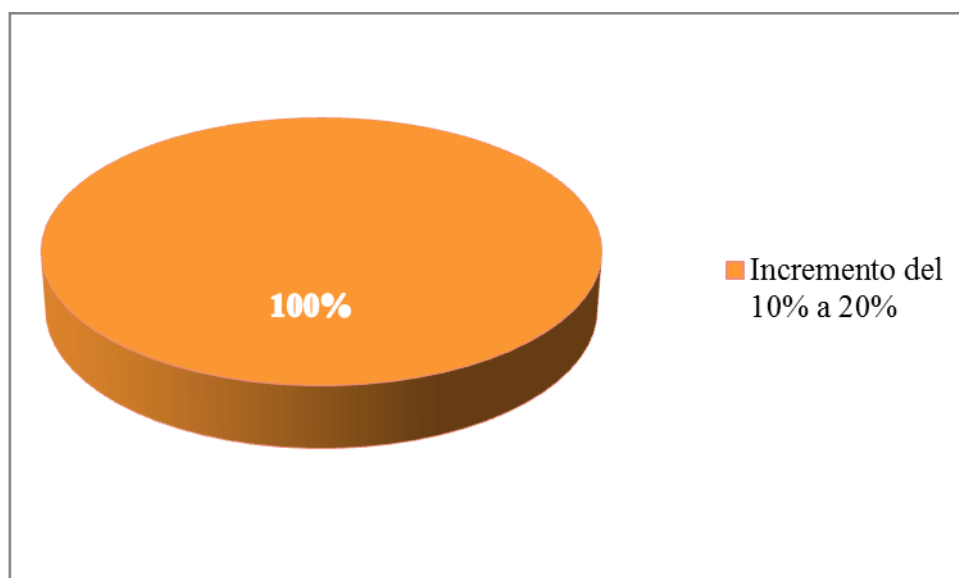


Grafico 23: Representación porcentual de la variación de la rentabilidad de este año de la empresa con respecto a la del año pasado.

Fuente: Tabla 23

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas manifestaron que el porcentaje de variación de la rentabilidad de este año incrementó del 10% a 20%.

Tabla 24

24. ¿Considera que el Financiamiento es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?

Alternativas	Frec.	%
Si	6	67%
No	3	33%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 24

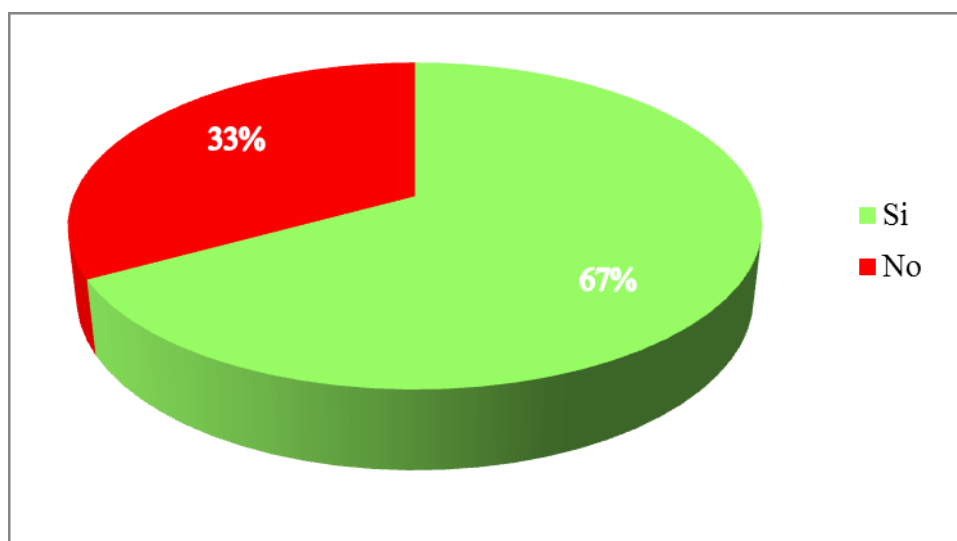


Grafico 24: Representación porcentual de si se considera que el financiamiento es un factor determinante para la rentabilidad de la empresa.

Fuente: Tabla 24

Interpretación:

El 67% de las empresas encuestadas si considera que el financiamiento es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 33% no lo considera.

Tabla 25

25. ¿Considera que la capacitación es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?

Alternativas	Frec.	%
Si	8	89%
No	1	11%
Total	09	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 25

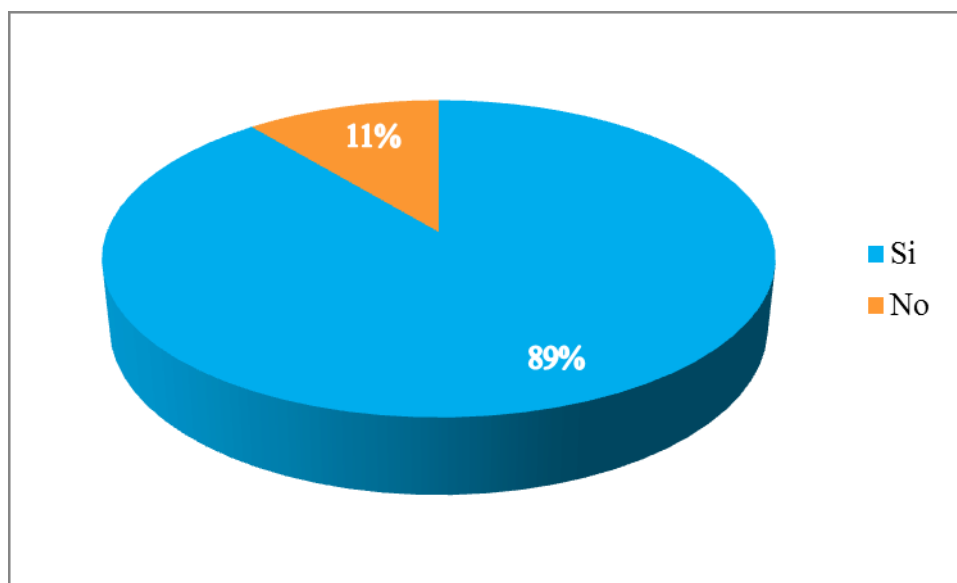


Gráfico 25: Representación porcentual de si se considera que la capacitación es un factor determinante para la rentabilidad de la empresa.

Fuente: Tabla 25

Interpretación:

El 89% de las empresas encuestadas si considera que la capacitación es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 11% no lo considera.

4. 2 Análisis de los resultados

Tabla 1: El 44% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen entre veinticinco y cuarenta años de edad, mientras el 56% tienen entre cuarenta y uno y sesenta años de edad.

Tabla 2: El 78% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas son de sexo masculino, mientras el 22% son de sexo femenino.

Tabla3: El 56% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen como grado de instrucción superior universitaria, mientras el 33% superior técnica y un 11% secundaria.

Tabla 4: El 44% de las empresas encuestadas tienen de uno a cinco años de constituidas, mientras el 56% tienen más de diez años de constituidas.

Tabla 5: El 100% de las empresas encuestadas son formales.

Tabla 6: El 56% de las empresas encuestadas tienen entre 1 y cuatro trabajadores, mientras el 22% tienen entre cinco y diez y otro 22% tiene más de diez trabajadores.

Tabla 7: El 100% de las empresas encuestadas tienen como objetivo de formación obtener ganancias.

Tabla 8: El 100% de las empresas encuestadas utiliza financiamiento externo.

Tabla 9: El 67% de las empresas encuestadas son financiadas por bancos, mientras el 33% por las cajas municipales.

Tabla 10: El 100% de las empresas si recibió el apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar un crédito.

Tabla 11: El 67% de las empresas encuestadas opinan que los bancos brindan mayor facilidad para otorgar un crédito, mientras el 33% las cajas municipales.

Tabla 12: El 56% de las empresas encuestadas piensan que el registro de Infocorp es un factor que limita el otorgamiento de un crédito, mientras el 22% la informalidad, el 11% problemas de liquidez y el 11% el riesgo.

Tabla 13: El 78% de las empresas encuestadas solicitaron crédito una vez en el año 2013, mientras el 22% dos veces.

Tabla 14: El 89% de las empresas encuestadas no tuvo problemas en la devolución del crédito, mientras el 11% algunas veces.

Tabla 15: El 100% de las empresas encuestadas si volverían a solicitar un crédito en la misma entidad.

Tabla 16: El 100% de las empresas encuestadas si han invertido en la capacitación de su personal.

Tabla 17: El 56% de las empresas encuestadas han capacitado a su personal una vez en el año, mientras el 44% dos veces.

Tabla 18: El 56% de las empresas encuestadas capacitaron a su personal en el área de atención al público, mientras un 22% en el área administrativa y 22% en otra área.

Tabla 19: El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación es una buena inversión.

Tabla 20: El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación a su personal si mejoró la rentabilidad.

Tabla 21: El 89% de las empresas encuestadas si consideran que su negocio es rentable, mientras el 11% a veces.

Tabla 22: El 100% de las empresas encuestadas manifiestan que la rentabilidad de éste año si superó a la del año pasado.

Tabla 23: El 100% de las empresas encuestadas manifestaron que el porcentaje de variación de la rentabilidad de este año incrementó del 10% a 20%.

Tabla 24: El 67% de las empresas encuestadas si considera que el financiamiento es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 33% no lo considera.

Tabla 25: El 89% de las empresas encuestadas si considera que la capacitación es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 11% no lo considera.

CUADRO 1

RESPECTO AL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad del propietario y/o representante legal	1	El 44% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen entre veinticinco y cuarenta años de edad, mientras el 56% tienen entre cuarenta y uno y sesenta años de edad.
Sexo del propietario y/o representante legal	2	El 78% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas son de sexo masculino, mientras el 22% son de sexo femenino.
Grado de instrucción del propietario y/o representante legal	3	El 56% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas encuestadas tienen como grado de instrucción superior universitaria, mientras el 33% superior técnica y un 11% secundaria.

Fuente: Tablas 1-3 Elaboración: Propia

CUADRO 2
RESPECTO AL PERFIL DE LA MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Años en la actividad comercial	4	El 44% de las empresas encuestadas tienen de uno a cinco años de constituidas, mientras el 56% tienen más de diez años de constituidas.
Situación legal de la MYPE	5	El 100% de las empresas encuestadas son formales.
Cantidad de trabajadores de la MYPE	6	El 56% de las empresas encuestadas tienen entre 1 y 4 trabajadores, mientras el 22% tienen entre 5 y 10 y otro 22% tiene más de 10 trabajadores.
Objetivo de la formación de la MYPE	7	El 100% de las empresas encuestadas tienen como objetivo de formación obtener ganancias.

Fuente: Tablas 4-7 Elaboración: Propia

CUADRO 3
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
¿Utiliza financiamiento externo?	8	El 100% de las empresas encuestadas utiliza financiamiento externo.
¿Qué entidad financia a la MYPE?	9	El 67% de las empresas encuestadas son financiadas por bancos, mientras el 33% por las cajas municipales.
¿Recibió apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar el crédito?	10	El 100% de las empresas si recibió el apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar un crédito.
¿Qué entidad brinda mayor facilidad para otorgar el crédito?	11	El 67% de las empresas encuestadas opinan que los bancos brindan mayor facilidad para otorgar un crédito, mientras el 33% las cajas municipales.
¿Qué factores limitan el otorgamiento del crédito a la MYPE?	12	El 56% de las empresas encuestadas piensan que el registro de Infocorp es un factor que limita el otorgamiento de un crédito, mientras el 22% la informalidad, el 11% problemas de liquidez y el 11% el riesgo.
¿Cuántas veces solicitó crédito el año 2013?	13	El 78% de las empresas encuestadas solicitaron crédito una vez en el año 2013, mientras el 22% dos veces.
¿Tuvo problemas para la devolución del crédito?	14	El 89% de las empresas encuestadas no tuvo problemas en la devolución del crédito, mientras el 11% algunas veces.
¿Volvería a solicitar crédito en la misma entidad?	15	El 100% de las empresas encuestadas si volverían a solicitar un crédito en la misma entidad.

Fuente: Tablas 8-15 Elaboración: Propia

CUADRO 4
RESPECTO A LA CAPACITACION DE LA MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
¿Invertió usted en la capacitación de su personal?	16	El 100% de las empresas encuestadas si han invertido en la capacitación de su personal.
¿Cuántas veces se capacitó al personal en el año?	17	El 56% de las empresas encuestadas han capacitado a su personal una vez en el año, mientras el 44% dos veces.
¿En qué área fue capacitado su personal?	18	El 56% de las empresas encuestadas capacitaron a su personal en el área de atención al público, mientras un 22% en el área administrativa y 22% en otra área.
¿Considera que la capacitación es una buena inversión?	19	El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación es una buena inversión.
¿Considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la MYPE?	20	El 100% de las empresas encuestadas consideran que la capacitación a su personal si mejoró la rentabilidad.

Fuente: Tablas 16-20 Elaboración: Propia

CUADRO 5
RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LA MYPE

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
¿Considera que su negocio es rentable?	21	El 89% de las empresas encuestadas si consideran que su negocio es rentable, mientras el 11% a veces.
¿La rentabilidad de éste año superó a la del año pasado?	22	El 100% de las empresas encuestadas manifiestan que la rentabilidad de éste año si superó a la del año pasado.
¿Cuál fue el porcentaje de variación?	23	El 100% de las empresas encuestadas manifestaron que el porcentaje de variación de la rentabilidad de este año incrementó del 10% a 20%.
¿Considera que el Financiamiento es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?	24	El 67% de las empresas encuestadas si considera que el financiamiento es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 33% no lo considera.
¿Considera que la capacitación es un factor determinante para la Rentabilidad de las MYPE?	25	El 89% de las empresas encuestadas si considera que la capacitación es un factor determinante para la rentabilidad, mientras el 11% no lo considera.

Fuente: Tablas 21-25 Elaboración: Propia

V. Conclusiones

1. Las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento en la ciudad de Piura, en el año 2014, en estudio, financian sus actividades comerciales con financiamiento externo: El 67% a través de entidades financieras bancarias y el 33% con Cajas Municipales de ahorro y crédito. (Tabla 9).
2. El 56% de las limitaciones al financiamiento de las MYPE, según opinión de los microempresarios, son ocasionadas por presentar Registro en las centrales de riesgo (Infocorp), el 22% por Falta de garantías que avalen al crédito, el 11% por encontrarse en la Informalidad y el 11% por ser consideradas como factor riesgo. (Tabla 12).
3. El 100% de las MYPE obtuvieron incremento en su rentabilidad en porcentajes del 10% a 20% en relación al año anterior. (Tabla 23).
4. El financiamiento fue un factor determinante para la rentabilidad de las MYPE del sector servicios integrales de limpieza y mantenimiento en la ciudad de Piura, en el 2014 por cuanto el 67% de las MYPE encuestadas así lo consideró. (Tabla 24).

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, V. (2008).** *La rentabilidad de las mype y su entorno que las rodea*. Trujillo: Gestipolis.
- Arévalo, L., & Casa, J. (2011).** *Proyecto para la prestación de servicios de limpieza en hogares del sector norte de la ciudad de Quito*.
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1552>.
- Arrieta, B. (2010).** *El mundo empresarial y las mype*. Lima: Gestipolis.
- Banco Central de Reserva. (2009).** *Importancia de facilitar el acceso de fnanciamiento de las MYPE*. http://BancoCentral_deReserva_delPeru.com/.
- Begazo, A., Flores, B., & Leticia, M. (2014).** *Plan de negocios para el lanzamiento de safety clean, servicio profesional de limpieza especializada en departamentos en Lima Metropolitana VAR SAC*.
http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/338528/1/Tesis_Begazo_Flores_Mogollon.pdf.
- Briceño, A. (2010).** *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*.
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Cabrera, R. (2011).** *Bases del análisis financiero*.
<http://www.gestipolis.com/analisis-financiero-razones-tradicionales-ebdit-ebitda-y-eva/>.
- Colohua, N. (2005).** *Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial en el Perú*. www.gestipolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/.
- Ferruz, L. (2000).** *La rentabilidad y el riesgo*.
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Fleitman, J. (2000).** *Negocios exitosos*.
http://virtual.urbe.edu/librotexto/338_7_FLE_1/indice.pdf.
- Garcia, C. (2008).** *El papel de la gestion financiera*.
<http://www.gestipolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/ger/stepsci.htm>.
- Gitman, L. (1996).** *La tesis de metodologia de la investigación*.
<http://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-Contabilidad#scribd>.

- Herrera, G., Limon, E., & Soto, M. (2006).** *Fuentes de financiamiento en época de crisis*. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>.
- Jaime, D. (2012).** *Tasas de interés*. <http://es.slideshare.net/DianaGuns/tasas-de-interes-14917257>.
- Jaramillo, E. (2010).** *Rentabilidad y Liquidez*.
<http://es.slideshare.net/bertoman/rentabilidad-y-liquidez>.
- Lerma, A., Martín, A., Castro, A., Flores, E., Martínez, H., Mercado, M., . . . Valdés, L. (2007).** *Liderazgo empededor: Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f>.
- Narváez, J. (2007).** Universidad Autónoma del Norte.
<http://es.slideshare.net/guest4f6930/tipos-de-financiamiento>.
- Orozco, J. (2014).** *Obligaciones de las entidades financieras y sociedades cooperativas de ahorro y préstamo*. https://prezi.com/8_veckosezbg/articulo-32-b/.
- Preve, L. (2010).** *La rentabilidad de las empresas*.
<http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>.
- Reyna, R. (2008).** *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006*. . Tesis de maestría en Contabilidad Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Ríos, J. (2011).** *Creación de la empresa CEMAJO SA*. Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1333/1/TESIS%20SERVICIO%20ODE%20LIMPIEZA%20CEMAJO%20S.A.pdf>.
- Sánchez, J. (2002).** *Análisis de la rentabilidad de la empresa*.
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- Silupú, B. (2008).** *Fondo de capital de riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú*.
http://www.academia.edu/7299644/FONDOS_DE_CAPITAL_RIESGO_UN

A_ALTERNATIVA_DE_FINANCIAMIENTO_PARA_LAS_MICRO_Y_PE
QUE%C3%91AS_EMPRESAS_MYPES_EN_EL_PER.

- Ugaz, W. (2008).** *Creación de una empresa de multiasistencia para hogares piuranos*. Piura:
http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1226/ING_463.pdf?sequence=1.
- Viilafuerte, D. (2010).** *Fundación nuevo mundo*. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1167/1167.pdf>.
- Washco, T. (2010).** *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de limpieza y mantenimiento de hogares en la Ciudad de Cuenca, provincia Azuay*. Cuenca:
<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/1058/browse?value=Washco+Castro%2C+Tania+Lorena&type=author>.

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Cuestionario

Dirigido a Gerentes, propietarios y/o representantes legales de las Mype

Señor empresario: Agradeceré su participación respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, totalmente anónimo y con fines netamente académicos, el cual permitirá realizar mi Tesis titulada: **“LA DETERMINACION DEL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS INTEGRALES DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO EN LA CIUDAD DE PIURA PERIODO 2014”**

Encuestador (a): Evelyn René García Paredes Fecha: 05/07/2015

Instrucciones:

Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considere la correcta.

I. DATOS DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE.

1. Edad del propietario y/o representante legal de la Mype:

- a) 25 - 40 años b) 41 - 60 años c) Mayor a 60 años

2. Del Sexo del propietario y/o representante legal de la Mype

- a) Masculino b) Femenino

3. Del grado de instrucción del propietario y/o representante legal de la Mype

- a) Primaria b) Secundaria
c) Superior Técnica d) Superior Universitaria

II. DE LAS MYPE:

4. Años en la actividad comercial

- a) De 1 – 5 años b) De 6 - 10 años d) Más de 10 años

5. De la situación legal de la Mype

- a) Formal b) Informal

6. De la Cantidad de trabajadores de la Mype

- a) 1 a 4 b) de 5 a 10 c) más de 10

7. Del objetivo de la formación de la Mype.

- a) Obtener ganancias b) Fines sociales c) Subsistencia

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

8. ¿Utiliza Financiamiento externo?

- a) Si b) No

9. ¿Qué entidad financia a la Mype?

- a) Bancos b) Financieras c) Cooperativas de Ahorro y Crédito.
d) Cajas Municipales e) Sector financiero informal f) otro

10. ¿Recibió apoyo oportuno de la entidad donde acudió a solicitar el crédito?

- a) Si b) No

11. ¿Qué entidad brinda mayor facilidad para otorgar crédito?

- a) Bancos b) Financieras c) Cooperativas de Ahorro y Crédito.
d) Cajas Municipales e) Sector financiero informal f) otro

12. ¿Qué factores limitan el otorgamiento de crédito a la Mype?

- a) Informalidad b) Documentación incompleta c) Registro en Infocorp
d) Falta de garantías e) problemas de liquidez f) Riesgo

13. ¿Cuántas veces solicitó crédito el año 2013?

- a) 01 vez b) 02 veces c) más de dos veces

14. ¿Tuvo problemas para la devolución del crédito?

- a) Si b) No c) algunas veces

15. ¿Volvería a solicitar crédito en la misma entidad?

- a) Si b) No c) De repente

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPE:

16. ¿Invirtió usted en la capacitación de su personal?

- a) Si b) No

17. ¿cuántas veces se capacitó el personal en el año?

- a) 1 vez b) 2 veces c) 3 veces d) Más de 3 veces

18. ¿En qué área fue capacitado su personal?

- a) Administrativa b) Contable c) Tributaria d) Atención al público e) Otra

19. ¿Considera que la capacitación es una buena inversión?

a) Si

b) No

20. ¿Considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de la Mype?

a) Si

b) No

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

21. ¿Considera que su negocio es rentable?

a) Si

b) No

c) A veces

22. ¿La rentabilidad de éste año superó a la del año pasado?

a) Si

b) No

23. ¿Cuál fue el porcentaje de variación?

a) Incremento del 10% a 20%

b) Incremento del 30% a 50%

c) Disminución del 10% a 20%

d) Disminución del 30% a 50%

24. ¿Considera que el Financiamiento es un factor determinante para la Rentabilidad de las Mypes?

a) Si

b) No

25. ¿Considera que la capacitación es un factor determinante para la Rentabilidad de las Mypes?

a) Si

b) No

“Gracias por su apoyo a la investigación”

Piura, Julio del 2015.

**ANEXO 2
CRONOGRAMA GANTT**

I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses			
	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Presentación del Proyecto de Tesis I	X			
Recolección de información		X	X	
Elaboración del informe de Tesis			X	X
Presentación del Informe de Tesis				X

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	30.00
TOTAL S/.			30.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	60	Horas	1.00	60.00
Movilidad	30	Pasajes	10.00	300.00
Impresiones	360	Hojas	01/01/00	360.00
Taller de Investigación	4	Meses	1700.00	1700.00
TOTAL S/.				2420.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	30.00
Servicios	2420.00
TOTAL S/.	2450.00

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.