



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS  
MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO  
IMPLEMENTOS DEPORTIVOS DE LA  
PROVINCIA DE SIHUAS, 2018.**

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

**AUTORA:**

**BACH. ROMELIA MERDELI ROSALES LIÑAN**

**ASESOR:**

**MG. FIDEL DIONICIO VILCA MONTORO**

**LIMA – PERÚ**

**2019**

**JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

.....

**Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros. Presidente**

.....

**Dr. Jesús Pascual Ayala Zavala.**

**Miembro**

.....

**Mg. Víctor Hugo Armijo García.**

**Miembro**

.....

**Mg. Fidel Dionicio Vilca Montoro.**

**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

### **A Dios**

Por su inmenso amor y por su infinita misericordia, por estar siempre con nosotros y permitirnos ser cada día más humanos y sobre todo más humildes.

### **A mi Madre**

INES por haberme dado la vida, y por el afecto que me ha dado y me sigue brindando, por su apoyo Permanente e incondicional, desde que decidí hacerme Profesional.

### **A mis hermanos(a)**

Yuli y Kelvin por darme aliento y el amor de hermanos para seguir perseverando en la consecución de mis metas.

***Romelia Rosales Liñán.***

## **DEDICATORIA**

### **A Dios**

Reconociéndolo en todos mis caminos cada día, porque sin él nada somos.

### **A mi pareja**

Tu ayuda a sido fundamental, as estado conmigo en los momentos mas agitados. Esta investigación no fue fácil, pero estuviste motivándome y apoyándome hasta donde tus alcances lo permitían. Te lo agradezco muchísimo amor.

### **A mi madre, hermanos**

En reconocimiento al apoyo incondicional, confianza y esfuerzo que me brindaron para cumplir mis metas.

### **A mis profesores**

Por la paciencia que nos han brindado en cada clase y por impartir sus conocimientos y experiencia en su labor docente.

***Romelia Rosales Liñán.***

## RESUMEN

La investigación tuvo su origen a partir del siguiente problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018? cuyo propósito fue describir las principales características de las MYPE en el mencionado ámbito. La investigación fue de tipo cuantitativo, el nivel fue descriptivo, el diseño fue no experimental y de corte transversal debido a que la información fue recolectada a través de un cuestionario en un solo momento, se tomó una muestra de 16 microempresas y se aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto al financiamiento: el 37.5% de las MYPE encuestadas solicitaron crédito para su negocio; el 37.5% de las MYPE encuestadas recibieron créditos del sistema bancario 01 vez en el año y el 50% los créditos se pagaron en el corto plazo y lo invierten en la compra de mercadería. Respecto a la rentabilidad: el 100% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado después del financiamiento, 100% considera que la capacitación mejora la rentabilidad, 100% percibe que el financiamiento ha mejorado sus ventas y percibe que su empresa es rentable.

**Palabras clave:** Financiamiento, rentabilidad y MYPE.

## **ABSTRACT**

The investigation originated from the following problem: What are the main characteristics of the financing and profitability of Micro and small companies (MSE) of the trade sector - sports equipment item of the province of Sihuas, 2018? whose purpose was to describe the main characteristics of the MSEs in the mentioned field. The research was quantitative, the level was descriptive, the design was non-experimental and cross-sectional because the information was collected through a questionnaire in a single moment, a sample of 16 microenterprises was taken and a questionnaire was applied of 16 closed questions. The results obtained are as follows: Regarding financing: 37.5% of the MSEs surveyed requested credit for their business; 37.5% of the MSEs surveyed received loans from the banking system 01 time in the year and 50% the loans were paid in the short term and they invest it in the purchase of merchandise. Regarding profitability: 100% believe that the profitability of their business has improved after financing, 100% believe that training improves profitability, 100% perceive that financing has improved their sales and perceives that their company is profitable.

**Keywords:** Financing, profitability and MSE.

## CONTENIDO

	Pag.
<b>Título de la tesis .....</b>	<b>ii</b>
<b>JURADO EVALUADOR .....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iv</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vi</b>
<b>CONTENIDO .....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....</b>	<b>ix</b>
<b>I.INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>II.REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>5</b>
2.1 Antecedentes .....	5
2.1.1 Internacionales .....	5
2.1.2 Antecedentes nacionales .....	7
2.1.3 Antecedentes regionales .....	9
2.1.4 Antecedentes distritales .....	11
2.2 Bases Teóricas.....	12
2.2.1 Teoría del Financiamiento .....	12
2.2.2 Teoría de la rentabilidad .....	19
2.3 Marco Conceptual. ....	23
<b>III.METODOLOGÍA.....</b>	<b>26</b>
3.1 Diseño de la investigación .....	26
3.2 Población y muestra .....	26
3.2.1 Población .....	26
3.2.2 Muestra. ....	27

3.3	Definición y operacionalización de las variables .....	27
3.4	Técnica e Instrumentos de recolección de datos .....	28
3.5	Plan de análisis .....	29
3.6	Matriz de consistencia.....	30
3.7	Principios Éticos: .....	31
<b>IV</b>	<b>RESULTADOS.....</b>	<b>32</b>
4.1	Resultados .....	32
4.2	Análisis de Resultados .....	39
<b>V</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>45</b>
<b>VI</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>46</b>



<b>ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS</b>		Pág.
Tabla 1	Operacionalización de la variable financiamiento	27
Tabla 2	Operacionalización de la variable rentabilidad	28
Tabla 3	Matriz de consistencia	30
Tabla 4	Edad de los empresarios	32
Tabla 5	Sexo de los empresarios	32
Tabla 6	Grado de instrucción	33
Tabla 7	Cargo en la empresa	33
Tabla 8	Tiempo de funcionamiento de la MYPE	33
Tabla 9	Formalidad de la MYPE	34
Tabla 10	Cantidad de trabajadores en la MYPE	34
Tabla 11	Tipo de financiamiento de la MYPE	35
Tabla 12	MYPES que obtuvieron crédito	35
Tabla 13	Tipo de entidad que otorgó el crédito	36
Tabla 14	Número de veces que obtuvo crédito en el año	36
Tabla 15	Destino del financiamiento	36
Tabla 16	Plazo de financiamiento	37
Tabla 17	Incremento de la rentabilidad después del financiamiento	37
Tabla 18	MYPE que mejoraron su rentabilidad después de la capacitación	38
Tabla 19	Mejoramiento de las ventas después del financiamiento	38
Tabla 20	Percepción de la rentabilidad de las MYPE	38
Figura 1	Edad de los empresarios	55
Figura 2	Sexo de los empresarios	55
Figura 3	Grado de instrucción	56
Figura 4	Cargo en la empresa	56
Figura 5	Tiempo de funcionamiento de la MYPE	57
Figura 6	Formalidad de la MYPE	57
Figura 7	Cantidad de trabajadores en la MYPE	58
Figura 8	Tipo de financiamiento de la MYPE	58
Figura 9	MYPES que obtuvieron crédito	59
Figura 10	Tipo de entidad que otorgó el crédito	59
Figura 11	Número de veces que obtuvo crédito en el año	60
Figura 12	Destino del financiamiento	60
Figura 13	Plazo de financiamiento	61
Figura 14	Incremento de la rentabilidad después del financiamiento	61

Figura 15	MYPE que mejoraron su rentabilidad después de la capacitación	62
Figura 16	Mejoramiento de las ventas después del financiamiento	62
Figura 17	Percepción de la rentabilidad de las MYPE	63

## I. INTRODUCCIÓN

El obtener financiamiento para MYPE ha sido siempre un inconveniente para su desarrollo. Este no es un problema que lo experimentan las empresas peruanas, sino también sucede a nivel internacional. Por citar alguna experiencia vemos que en la Unión Europea las MYP son la columna vertebral de la economía europea, una cantidad considera de ellas tienen problemas de financiamiento o de acceso al crédito. En noviembre de 2014 la Comisión del plan de inversión para la UE dio prioridad a las micro y pequeñas empresas, destinando el 25% de las oportunidades generadas por el plan, ello significó en términos monetarios la suma de 15,000 de 60,000 millones de euros, distribuido en préstamos, garantías, entre otros (Tertre, 2016). En Colombia, de acuerdo a la Confecámaras (citado por Londoño, 2018), “a finales de 2017 había cerca de 2,4 millones de microempresas en Colombia, lo que representa cerca del 88% del tejido empresarial en el país”. Es necesario mencionar que las micro y pequeñas empresas en Colombia son el 93% de la fuerza empresarial en ese país, generando el 67% del empleo y sustentando el 28% del PBI. De acuerdo a una encuesta realizada en ese país, existe una gran preocupación por el limitado acceso al financiamiento de estas unidades empresariales, cerca de cuatro quintas partes en el sector formal y el 88% en el informal no ha accedido al sistema financiero, los motivos son los mismos que existen a nivel mundial, es decir, no han recibido ofertas para que accedan al crédito (45%), no requieren crédito (30%) y la existencia de exceso de trámites (24%). Situación que permite inferir que la realidad no es distinta a la que sucede en el Perú.

En el Perú, la situación no ha sido distinta y teniendo en cuenta esta situación de acceso al financiamiento, el Estado Peruano ha implementado una serie

de estrategias para solucionar por lo menos en parte esta problemática. Teniendo en cuenta que el 99% de las empresas en el país son MYPE y que además generan más del 70% del empleo a nivel nacional, pero de acuerdo a cifras del Ministerio de la Producción solo aportan el 24% del PBI (El Peruano, 2018). Es por ello que el gobierno viendo este gran potencial en las MYPE y la limitación del acceso al crédito, decide crear el Fondo Crecer, canalizado a través de COFIDE y cuyo propósito es cubrir las necesidades de financiamiento en este segmento.

El distrito de Sihuas, pertenece a la provincia de Sihuas y departamento de Ancash, es uno de los diez distritos que conforman aquella provincia, siendo un distrito pequeño y de población limitada, los medios para el financiamiento de las MYPE de esa zona geográfica también es limitada, por lo que las MYPE para obtener financiamiento deben aceptar las condiciones establecidas en ese mercado, que muchas veces son ásperas como en el caso de los prestamistas que facilitan el dinero a una tasa de interés excesiva, mermando la rentabilidad que puedan obtener de la comercialización de sus productos.

Es por ello que la motivación de este proyecto es precisamente determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del rubro comercio de ropa deportiva que se encuentran en este distrito, para que de esta manera se pueda conocer la realidad de las micro y pequeñas empresas de este sector en aquella parte del interior del Perú, teniendo en cuenta la limitación de las fuentes de financiamiento.

La caracterización descrita líneas arriba se puede traducir en una pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la

provincia de Sihuas, 2018?. Del mismo modo, la pregunta de investigación se convierte en un objetivo general, el cual es: Determinar las principales características del financiamiento, y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.

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

- a) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.
- b) Describir las principales características de la rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.

Esta investigación se justifica desde el punto de vista teórico porque las variables de investigación serán analizadas y sustentadas a la luz de la teoría existente acerca del financiamiento y rentabilidad, dándole validez a la información encontrada y recogida de la encuesta a realizar.

Desde el punto de vista metodológico, la investigación se limitará recoger información mediante la encuesta y posteriormente describirla sin necesidad de variar o manipular los resultados encontrados, sino tan solo observar y describir tal como se encuentra en su naturaleza.

Desde el punto de vista práctico, esta investigación se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más concretas y prácticas de cómo opera el financiamiento así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro implementos deportivos en estudio. Aspecto que servirá de información relevante para las MYPE en este sector empresarial.

Desde el punto de vista social, la tesis contribuirá a que se mire con una perspectiva diferente la realidad que viven las MYPE en esta parte del interior del Perú y que las instituciones del Estado tomen cartas en el asunto. Pero también servirá como base para otros estudios que se realicen en este campo de investigación.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

Los antecedentes mencionados a continuación tienen carácter ser internacionales, nacionales, regionales y distritales. Todos están relacionados a las variables de investigación.

#### 2.1.1 Internacionales

Logreira y Bonett (2017), en su tesis presentada en la Universidad de la Costa en Colombia, denominada “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia*”. Esta investigación tuvo como objetivo analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. En cuanto al método de investigación empleada, esta fue de diseño no experimental, con un tipo de estudio descriptivo y transversal. Se aplicó un cuestionario a 200 micro y pequeñas empresas en el área de estudio. Los autores llegaron a los siguientes resultados: en cuanto a la antigüedad de la MYPE, se tiene que la mayoría de las empresas tienen entre 7 a 13 años de antigüedad, así también el 12% cuenta entre 3 a 5 trabajadores, 39% entre 6 a 7 y 49% entre 8 a 10 trabajadores. Sus fuentes de financiamiento radican en 81.5% utilidades retenidas y 17.5% uso de reservas. El 92.5% de ello lo utilizan en expansión de las operaciones de la empresa y 7% en mantenimiento de operaciones. El 71.2% de las micro empresas solicitó financiamiento externo. El 40.6% solicitó préstamo a bancos comerciales y 19.8% a empresas de financiamiento. El tiempo de financiamiento fue 29.49% fue de 5 años y 32.05% a 6 años.

González (2015), en su tesis titulada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. El objetivo de esta tesis fue identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. La metodología empleada fue empírico, analítico, no experimental, correlacional y cuantitativo. Las conclusiones fueron las siguientes: es dificultoso para la MYPE obtener financiamiento externo para solventar sus operaciones empresariales. 25% de las empresas se han financiado por patrimonio propio. No se evidencia una relación entre el financiamiento y la rentabilidad.

Ixchop (2014), presenta una tesis denominada “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”, el objetivo de esta investigación fue identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango. La metodología fue descriptiva presentando los siguientes resultados: el 26% de las empresas del estudio solicitó financiamiento a sus proveedores, 37% lo hicieron en instituciones financieras, 5% lo hicieron con prestamistas y 32% utilizó las utilidades retenidas. Dichos préstamos fueron empleados para pagos a proveedores el 17%, el 52% fue en compra de materia prima. Por otro lado, también registra que el 44% empleó un banco para solicitar financiamiento, 28% fue a ONG’s y 6% a cooperativas. También tuvieron inconvenientes para solicitar créditos como el 33% por las altas tasas de interés, 37% incertidumbre sobre la situación económica y 30% solicitan demasiados requisitos.



### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

Guerra (2017), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016”. Tuvo por objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del área de estudio. La metodología empleada fue descriptiva. El autor presenta las siguientes conclusiones: la mayoría de los empresarios tienen más de 26 años de edad, 60% es de sexo masculino. 74% de las MYPE tienen entre 5 a 7 años en el mercado, 60% están formalizados, 27% tiene un solo trabajador 60% tienen entre 2 a 4 trabajadores. El 67% solicitó préstamos a terceros y 33% lo solicitó a usureros. De ello, el 50% fueron a entidades bancarias y 50% a entidades no bancarias, 40% fue a corto plazo y 60% a largo plazo. 73% fue entre 5000 a 10000 soles y 27% entre 10000 a 20000 soles. 93% invirtió en capital de trabajo. En cuanto a la rentabilidad: 87% afirma que mejoró la rentabilidad después del financiamiento.

Hilario (2017), presenta una tesis denominada “Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016”. La autora presentó como objetivo determinar de qué manera las decisiones inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco.2016. La metodología empleada fue aplicada, cuantitativa, descriptiva, no experimental y correlacional. Los resultados presentados por el autor son los siguientes: 86% de financiamiento se empleó en compra de mercadería y 14% en compra de muebles.

71% de los empresarios respondieron que los activos invertidos en su empresa le han rendido rentabilidad.

Gómez (2015), presenta una tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra / venta de ropa para damas - Trujillo, 2014”, cuyo objetivo fue determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE de la zona de estudio. La metodología empleada en esta tesis fue descriptiva, no experimental y transversal. El autor finalmente presenta los siguientes resultados: 71% de los empresarios son adultos. 71% son de género femenino. 34% tienen grado de instrucción superior. 34% son casados. 40% de las MYPE tienen más de tres años en el mercado. 71% de las MYPE es formal. 46% tienen dos trabajadores de forma permanente. 57% de las MYPE se financió al inicio de sus actividades con capital propio y 31% con préstamo de terceros. 46% del financiamiento fue con entidades bancarias y 46% con entidades no bancarias. 71% de las MYPE obtuvo créditos por montos entre 1000 y 10000 soles. 89% empleó el crédito en capital de trabajo. 57% de las MYPE pagó el crédito en el corto plazo y 37% en el largo plazo. 60% de las MYPE percibe que el crédito ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

Loayza (2015), presenta una tesis denominada “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector industrial – rubro confección de ropa deportiva en las galerías Alfa de Chimbote, 2014”. Esta tesis tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector industrial – rubro confección de ropa deportiva en el área de estudio. Empleo la metodología descriptiva, no experimental y transversal

cuantitativa. La autora presenta los siguientes resultados: el 46.6% de los encuestados tienen entre 30 a 34 años de edad y 33.3% entre 45 y 64. 80% son hombres, 53% tienen estudios técnicos y 40% son universitarios. 86.7% solicitó crédito, 33.3% fue de 1000 a 3000 soles y 53.3% más de 3000 soles, 33.3% fue a una entidad bancaria, 20% a una financiera y 33.3% a una caja municipal. 26.7% lo empleó en capital de trabajo, 20% mantenimiento de la empresa, 33.3% en compra de maquinaria.

### **2.1.3 Antecedentes regionales**

Acosta (2016), en su tesis denominada “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*”. El objetivo de esta investigación fue determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. La metodología empleada fue descriptiva, no experimental y transversal. Los resultados que se registraron fueron los siguientes: 80% de los encuestados tienen entre 35 a 50 años de edad, 58% son hombres, 20% tienen educación universitaria. 80% de las más empresa tienen en promedio 5 años de funcionamiento en el mercado. 20% de las MYPE solicitaron préstamo a Bancos y 80% se financiaron de capital propio.

Angulo, E. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas. Trujillo, periodo 2014 – 2015*. La tesis tuvo

como objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas de área de estudio. La metodología empleada fue descriptiva, no experimental y transversal. Los resultados que se registraron fueron los siguientes: 40% de las empresas tienen más de 3 años en el mercado. El 31% ha solicitado financiamiento externo y el 89% invierte dicho financiamiento en capital de trabajo. En cuanto a la rentabilidad, el 60% manifiesta que después del financiamiento las condiciones empresariales experimentaron mejoría.

Cornelio (2015), presenta una tesis denominada “Caracterización del financiamiento y Marketing de las MYPES del sector Comercio - rubro venta de ropa para bebés, en el distrito de Trujillo, año 2014”. Esta tesis tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento y marketing de las MYPE en estudio. En cuanto a la metodología esta fue descriptiva, no experimental y transeccional. Los resultados registrados por la autora fueron: 58% de los encuestados son de sexo masculino. 67% son personas adultas. 33% tienen educación secundaria. 58% de las empresas están entre 10 a 12 años de funcionamiento en el mercado y 25% están entre 4 a 5 años. 50% de las empresas tienen entre 8 a 10 trabajadores. 50% de las empresas financian sus actividades empresariales. 50% de las empresas invirtieron el crédito en compra de mercadería y 25% en mejoras al local.

Ramírez (2015), en su tesis de investigación titulada “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, 2013”, presentó

como objetivo determinar las características del financiamiento de las MYPE en estudio. La metodología empleada fue descriptiva, no experimental y transversal. Los resultados alcanzados por el autor fueron: 43% de los empresarios tienen entre 31 a 50 años. 86% es de sexo masculino. 33% tienen educación primaria y 39% tienen educación superior. 71% tienen más de 5 años en el mercado. 100% de las MYPE es formal. 100% tienen entre 1 a 5 trabajadores. 57% inició actividades con crédito de terceros y 49% con financiamiento propio. 71% no tuvo problemas para obtener financiamiento. 71% obtuvo financiamiento de entidades bancarias. 57% pagó el crédito en el corto plazo y 43% en el largo plazo. 71% lo empleó como capital de trabajo.

#### **2.1.4 Antecedentes distritales**

Sevillano (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPEs del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012”. Cuyo objetivo fue determinar las características del financiamiento y la capacitación en las MYPEs del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012. En cuanto al objetivo este fue descriptivo, no experimental, cuantitativo y transversal. El autor registra los siguientes resultados: 40% de los encuestados tienen entre 45 a 65 años de edad, 60% son mujeres, 40% son de educación técnica y 40% universitarios. 60% tienen más de 5 años de funcionamiento en el mercado. 60% de las MYPE solicitó financiamiento, 40% procedió de los bancos, 60% empleó el dinero en ampliación del local y 20% en capital de trabajo.

## **2.2 Bases Teóricas**

Las bases teóricas se han planteado de acuerdo a las variables de investigación, en este caso el financiamiento y la rentabilidad, las fuentes empleadas son secundarias: libros e internet. El financiamiento se abordará desde la definición de la variable hasta las alternativas del financiamiento y la rentabilidad se abordará también su definición y si impacto el financiamiento en mejorar la rentabilidad.

### **2.2.1 Teoría del financiamiento.**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros 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.

También Son los recursos que los Partidos Políticos obtienen anualmente para financiar sus actividades permanentes. El financiamiento tiene dos rubros: a) público, aquel que obtienen como parte de sus prerrogativas y se incorpora al presupuesto del Instituto Electoral del Distrito Federal, encargándose este de administrárselas mensualmente, y b) privado, es decir, aquellas aportaciones provenientes de sus militantes, de simpatizantes, por rendimientos financieros, fondos y fideicomisos, así como por el autofinanciamiento.

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

### **Según su plazo de vencimiento**

**Financiación a corto plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

**Financiación a largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

### **Según su procedencia:**

**Financiación interna:** Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

**Financiación externa:** financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).

### **Según los propietarios**

**Medios de financiación ajenos:** créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).

**Medios de financiación propia:** no tienen vencimiento la provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se

refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho, abría esperar que, si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. Como se ha visto anteriormente, (Editorial ABC, 2011).

- ***Clasificación de las fuentes de financiamiento y características.***

En el Perú existen muchas fuentes de financiamiento para la micro y pequeña empresa, cada una tienen sus propias características, muchas de ellas están especializadas en financiamiento para MYPE, pero a su vez existen dificultades para acceder a estas fuentes. Las micro y pequeñas empresas pueden acceder a cualquiera de ellas, siempre y cuando evalúen las facilidades que estas otorguen y las tasas que también puedan otorgar, sumado a ello el período y las garantías solicitadas.

El financiamiento de la empresa se enmarca dentro del concepto de las decisiones financieras y se realiza después de hacer un análisis y evaluación del aspecto financiero de la empresa para identificar la necesidad de financiamiento en cuanto a cantidad, periodo de pago y la fuente a emplear.

Es por ello, que de acuerdo a la Universidad Politécnica de Catalunya (s.f.), las empresas pueden financiarse de dos maneras: recursos propios o recursos ajenos (pág. 24). La primera se refiere al capital social de la empresa y el segundo se puede clasificar en función al período de uso del recurso.



## **Criterios para elegir una fuente de financiamiento**

De acuerdo a la Universidad de Catalunya (s.f.), estas fuentes de financiamiento se pueden elegir de acuerdo a ciertos criterios: a) solvencia y rentabilidad: en este caso resulta mejor el crédito a cierto plazo, pero a su vez reduce la solvencia de la empresa; b) disponibilidad de recursos: ello depende de cuanta disponibilidad haya tanto dentro o fuera de la empresa, ello hace que el costo del dinero sea mayor o menor. Pero el recurso propio siempre es más económico que el externo; c) vencimiento, plazo o reembolso: se refiere al plazo del financiamiento el cual incluso debe ser inferior a la rentabilidad obtenida por la empresa; d) Instrumentalización: se refiere a la cantidad de requisitos que solicita la institución, la MYPE debe optar por aquella que resulte más económica y fácil de acceder, e) Costo: aquí se evalúa el costo nominal y efectivo del préstamo, obviamente que la empresa debe optar por aquel que le ofrece el menor costo y a un período razonable; f) garantías: las entidades financieras para asegurar el retorno del crédito solicitan garantías de diferentes tipos, unas son los activos, prenda hipotecaria, un aval, entre otros tipos, aspecto que muchas veces hace que la micro empresa no pueda acceder a estos créditos; g) riesgo financiero: se refiere al tipo de cambio de tasa en el tiempo, teniendo en cuenta ello, la MYPE debe escoger una tasa fija que no le afecte el costo del crédito.

## **Fuentes de financiamiento propias.**

La Universidad de Catalunya (s.f.), define a este tipo de fuentes de financiamiento como internas, es decir son “recursos que la empresa genera por sí misma en el desarrollo de sus actividades, es decir, a través de medios internos, sin acudir a los

mercados financieros. Formalmente equivaldrían a ingresos que no se han distribuido como es el caso de las reservas, las provisiones y las amortizaciones” (pág. 31).

Este tipo de financiamiento se obtiene de diferentes formas: se puede dar a través de una ampliación de capital, también de las reservas legales de la empresa o a mediante de fondos de amortización del activo.

Las ventajas que ofrece los recursos propios de la empresa, es la rentabilidad que obtiene la empresa al no pagar intereses elevados a las entidades financieras. Otra de las ventajas es que no se dan los activos como garantía, ni tampoco se hipoteca algún bien de la empresa, tampoco se gasta en temas notariales para la formalización del crédito. Lo mejor de todo ello es que la empresa en contextos de incertidumbre, el autofinanciamiento es el más adecuado.

**Financiamiento a través de reservas.** Este tipo de fondos está regulado en el Art. 229° referido a la reserva legal de la ley general de sociedades, la reserva legal debe ser por lo menos el 10% de la utilidad distributable de cada ejercicio, deducido del impuesto a la renta, hasta que ella alcance el monto igual a la quinta parte del capital social. Este recurso se puede emplear para financiar actividades en el corto plazo.

Financiamiento a través de amortizaciones. Se refiere al aprovisionamiento que hace la empresa por la depreciación de los activos fijos. Esta se registra en la partida de amortización, la cual puede ser empleada por la empresa para autofinanciarse.

**Financiamiento a través de ampliación de capital.** La recaudación a través de la emisión de acciones es otra de las formas que la empresa tiene para poder obtener financiamiento. La empresa pone a disposición ya sea la venta de acciones o el incremento de capital de la empresa a través de la emisión de acciones.

### **Financiación de terceros o ajena.**

Es el financiamiento que la empresa obtiene del mercado y se puede clasificar en financiamiento a corto y largo plazo, dependiendo de la necesidad de la empresa.

**Préstamos.** Estos pueden ser de personas naturales o jurídicas y “son contratos mercantiles mediante los cuales, se pone una determinada cantidad de dinero a disposición de un beneficiario al inicio de la operación, por un plazo de tiempo, percibiendo a cambio unos intereses y comisiones” (Universidad de Catalunya, s.f., pág. 65).

En este caso la devolución del pago puede ser en una sola cuota o en varias cuotas. En el caso del prestamista que suele ser un usurero el interés que cobra es alto y en algunas ocasiones es superior al costo de oportunidad del inversionista, este tipo de préstamos suelen ser para un corto plazo por lo general un mes a seis meses.

En el caso de los bancos o financieras, los intereses pueden ser fijos o variables o al rebatir, eso depende de las condiciones pactadas entre el prestamista y el prestatario.

Préstamo hipotecario. “Es un préstamo en el que, el prestatario constituye una hipoteca sobre un inmueble de su propiedad en garantía” (Universidad de Catalunya, s.f., pág. 70).

Este tipo de préstamo es más fácil de obtener por el tipo de garantía hipotecaria, aunque los trámites son algo burocráticos, el importe oscila entre el 70% y 80% de la garantía hipotecaria, el interés en este caso puede ser fijo o variable y el riesgo radica en que si es que no se cancela las cuotas se corre el riesgo de perder el inmueble.

**COFIDE.** “Es una empresa pública con accionariado mixto, cuyos accionistas son: el Estado peruano (representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE, dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas) y la Corporación Andina de Fomento – CAF, con el 99.2 y 0.8% del accionariado, respectivamente” (Apoyo y Asociados, 2016, pág. 2). Esta institución otorga financiamiento a las MYPE “mediante la intermediación financiera, pues como banco de segundo piso, canaliza recursos a través de las instituciones financieras intermediarias (IFI) que tienen por beneficiario final, proveer de recursos a las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, apoya su crecimiento y busca la reducción de barreras de acceso al financiamiento, a través de la administración de fideicomisos y comisiones de confianza” (COFIDE, s.f. párr. 1).

**Leasing.** “Es el contrato que se suscribe 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, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes” (Carrillo, 2016, pág. 23).

**Factoring.** “Es una cesión de créditos de su titular a un tercero denominado "factor" que se encarga de su cobranza. Se trata de una operación financiera realizada por entidades financieras para financiar el descuento y cobro de facturas con aseguramiento o no del pago” (Universidad de Catalunya, s.f., pág. 88).

**Banca comercial.** Se refiere a los préstamos que hacen los bancos a una determinada tasa de interés, los bancos tienen un producto exclusivamente para micro y pequeñas

empresas, las cuales están adecuadas a ellas, pero aun cuenta con algunas deficiencias como el tema de las garantías o avales que debe presentar el empresario.

**Ahorros personales.** Esta es una de las fuentes más económicas y las más usadas por los micro empresarios debido a las deficiencias que presentan para solicitar créditos por medios formales y están constituidos por los ahorros de los mismos empresarios.

**EDPYMES.** Las EDPYMES están autorizadas a conceder créditos directos a corto, mediano y largo plazo; otorgar avales, fianzas y otras garantías; descontar letras de cambio y pagarés; recibir líneas de financiamiento provenientes de instituciones de cooperación internacional, organismos multilaterales, empresas o entidades financieras y del COFIDE.

**Pagaré.** Éste representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

- **Teoría de la rentabilidad.**

***Definición.***

“Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la

comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori” (Sánchez, 2002).

También se puede mencionar el concepto del Diccionario de Contabilidad y Finanzas (1999, p. 236). Rentabilidad “es la capacidad que tiene una inversión para generar o no un beneficio neto. Es la relación existente, generalmente expresado en términos porcentuales entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtienen”.

La rentabilidad para Celdran (2012), “es su capacidad de producir un beneficio. La rentabilidad de una empresa, por tanto se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo. En la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica” (párr. 2).

De todos los conceptos mencionados, se puede decir que la rentabilidad es la capacidad de la empresa para generar beneficios, estos deben ser iguales o superiores a los que espera el inversionista y están expresados en términos porcentuales.

- ***Indicadores de rentabilidad.***

Ortiz (citado por Fontalvo y Morelos, 2012), los indicadores de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. En tal sentido, existen algunos indicadores de rentabilidad que se detallan a continuación.

**Beneficio neto sobre recursos propios.** Este tipo de rentabilidad es obtenida por el accionista, esta se mide en función de la rentabilidad exigida por el inversionista, es decir el resultado debe ser igual o superior a lo esperado por el inversionista. Se expresa en la siguiente ratio: beneficio neto / recursos propios medios.

**Beneficio neto sobre las ventas.** Es la rentabilidad total obtenida por la empresa por cada unidad monetaria. Se expresa de la siguiente manera: beneficio neto / ventas.

**Rentabilidad económica.** Es la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre los activos. Se mide de la siguiente manera: BAIT / activo total.

**Rentabilidad de la empresa.** Mide la rentabilidad del negocio, es decir es la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Beneficio bruto / Activo neto total.

**Rentabilidad del capital.** Esta ratio mide la rentabilidad del patrimonio de la empresa por lo generado por esta. Se expresa de la siguiente manera: Beneficio después de impuestos / ventas.

**Rentabilidad de las ventas.** Compara las cifras de los precios con los costos y se expresa de la siguiente manera: beneficio bruto / ventas.

**Rentabilidad sobre activos.** Mide la rentabilidad de los activos de la empresa y se expresa: beneficio neto / activo total.

**Rentabilidad de los capitales propios.** Se compara en función del beneficio obtenido, su expresión es: Beneficios neto / Capitales propios.

**Rentabilidad por dividendo.** Mide el porcentaje del precio por acción y se expresa:  $\text{Dividendo} / \text{acción}$ .

**Rentabilidad bursátil de la sociedad.** Compara el beneficio neto con la capitalización bursátil. Se expresa:  $\text{beneficio neto} / \text{Capitalización bursátil}$ .

**Beneficio por acción.** Es el beneficio que recibe cada acción emitida, es una medida para valorar la inversión en acciones. Se mide:  $\text{beneficio neto} / \text{número de acciones}$ .

### **Rentabilidad de mercado**

Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la Gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema.

En el competitivo y globalizado mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión.

American International Group (AIG), es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las más rentables. Sin Embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que, AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Muchos grandes y fuertes gigantes mundiales, han perdido su fuerza por no estar al tanto del verdadero significado de rentabilidad y productividad



### 2.3 Marco Conceptual

**Financiamiento.** Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año. A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan

**Finanzas.** Las finanzas estudian lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar el máximo valor (Art. Publicado con conduce tu empresa, 2012).

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. 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 la microempresa. 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 hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

**El crédito.** En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

**Arrendamiento Financiero:** 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,

las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

**Línea de crédito:** ésta implica una suma de dinero que está siempre Recuperado del banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

**Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

**Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de la entidad y además, las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

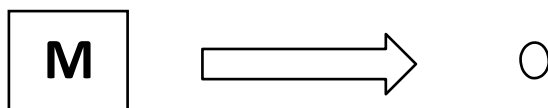
Para este estudio el diseño de investigación es no experimental – transversal – descriptivo- cuantitativo.

No experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observa el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

Transversal porque se realizó en un determinado tiempo.

Descriptivo porque consistió en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos.

Cuantitativo porque las recolecciones de los datos se fundamentaron en el uso de procedimientos e instrumentos de medición.



Donde:

M : Representa la muestra

#### 3.2 Población y muestra

##### 3.2.1 Población.

La población de la investigación estará conformada por 16 representantes legales y/o gerentes de la MYPE del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas.

### 3.2.2 Muestra.

Se considera a toda la población, constituyéndose en población muestral de 16 representantes y/o gerentes de los MYPE de sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

Tabla 1.

*Operacionalización de la variable financiamiento*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM O PREGUNTAS
El Financiamiento de la MYPE	Las Finanzas, son conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin de generar el máximo valor.	Fuente de financiamiento en las empresas.	Tipo de financiamiento	¿Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio?
			Mype que recibió crédito	¿Recibió crédito de terceros?
			Créditos de acuerdo a entidad	¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?
			Tipo de entidad	¿Entidad que le otorgo el crédito?
			Veces de crédito solicitado	¿Cuántas veces en el año 2017 solicitó un microcrédito financiero?
			Destino del crédito obtenido	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Tabla 2.

*Operacionalización de la variable rentabilidad*

POSICIÓN DE LAS VARIABLES	DEFINICIÓN TEÓRICA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM O PREGUNTAS
Rentabilidad de la MYPE	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones	Rentabilidad económica	MYPE que ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?
		Rentabilidad financiera	MYPE que considera que su rentabilidad mejora con capacitación	¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?
			Incremento de Rentabilidad	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?
			Disminución de rentabilidad	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?

### 3.4 Técnica e Instrumentos de recolección de datos

#### Técnicas

Encuestas: La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

## **Instrumento**

Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, para ello se utilizaron un cuestionario estructurado.

Cuestionario estructurado: Es un tipo de cuestionario para realizar encuestas que incluye preguntas y respuestas cerradas permitiendo un rápido procesamiento, tabulación y análisis. Generalmente, se realiza una prueba piloto basado en un subconjunto pequeño de la muestra para verificar la consistencia del formulario.

### **3.5 Plan de análisis**

Una vez recabados los datos a través de la aplicación del cuestionario, fueron ingresados a una base de datos en el Programa Informático Microsoft Excel para su respectivo procesamiento.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales con sus respectivos gráficos estadísticos, lo cual permitió realizar un análisis descriptivo de las variables en estudio en la presente investigación.

### 3.6 Matriz de consistencia

Tabla 3.

**Título: Financiamiento y Rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Implementos Deportivos de La Provincia de Sihuas, 2018.**

Pregunta de investigación	Objetivos de investigación	Variables	Población y muestra	Metodología	Instrumentos y procedimientos
¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de SIHUAS, 2018?	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar las principales características del financiamiento, y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.</p>	<p><b>Variable 1:</b></p> <p>Financiamiento</p> <p><b>Variable 2:</b></p> <p>Rentabilidad</p>	<p><b>Población:</b></p> <p>16MYPES</p> <p>Muestra:</p> <p>16 MYPES</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>No experimental, transversal y cuantitativa</p> <p><b>Nivel de investigación:</b></p> <p>Descriptiva</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>Descriptivo</p>	<p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta.</p> <p>Fuentes bibliográficas.</p> <p>Internet.</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario</p>



### 3.7 Principios Éticos.

De acuerdo a la posición de los autores **Pollit y Hungler (1984)** en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomó en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

**El conocimiento informado:** Este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios de las MYPES del sector comercio-rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas.

**Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los directivos trabajadores que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.

**Honestidad:** se informó a los propietarios y trabajadores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

**Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios y trabajadores, siendo útil sólo para fines de la investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### Sobre las características de los empresarios

Tabla 4.

##### *Edad de los empresarios*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
20 A 35	4	25,0	25,0	25,0
36 A 49 AÑOS	7	43,8	43,8	68,8
MÁS DE 50 AÑOS	5	31,3	31,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	

##### Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta en esta investigación se tiene que el 25% de los empresarios tienen entre 20 a 35 años de edad, 43.8% tienen entre 36 a 49 años y 31.3% tienen más de 50 años de edad.

Tabla 5.

##### *Sexo de los empresarios*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
FEMENINO	11	68,8	68,8	68,8
MASCULINO	5	31,3	31,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	

##### Interpretación

El 68.8% de los encuestados son de sexo femenino y el 31.3% son de sexo masculino.

Tabla 6.

*Grado de instrucción*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	PRIMARIA	3	18,8	18,8	18,8
	SECUNDARIA	5	31,3	31,3	50,0
	TÉCNICA	8	50,0	50,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

18.8% de los encuestados tienen como grado instrucción el nivel primario, 31.3% tienen nivel secundario de estudios y 50.00% tienen nivel de estudios técnico.

Tabla 7.

*Cargo en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DUEÑO	16	100,0	100,0	100,0

Interpretación

El 100% de los encuestados son dueños de la empresa.

**Sobre las principales características de las MYPE**

Tabla 8.

*Tiempo de funcionamiento de la MYPE*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 A 5 AÑOS	5	31,3	31,3	31,3
	6 A 10 AÑOS	11	68,8	68,8	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

### Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos de la encuesta, se tiene que 31.3% de las empresas tienen entre 1 a 5 años funcionando en el mercado y 68.8% tienen 6 a 10 años.

Tabla 9.

#### *Formalidad de la MYPE*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SÍ	11	68,8	68,8	68,8
	NO	5	31,3	31,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

### Interpretación

68.8% de las MYPE se encuentran formalizadas y 31.2% no se encuentran formalizadas.

Tabla 10.

#### *Cantidad de trabajadores en la MYPE*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 A 5	16	100,0	100,0	100,0

### Interpretación

El 100% de las MYPE tienen entre 1 a 5 trabajadores en el restaurante.

## Principales características del financiamiento

Tabla 11.

### *Tipo de financiamiento de la MYPE*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	PROPIO	10	62,5	62,5
	TERCEROS	6	37,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0

### Interpretación

62.5% de las MYPE obtuvo financiamiento propio y 37.5% obtuvo financiamiento de terceros.

Tabla 12.

### *MYPES que obtuvieron crédito*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SÍ	6	37,5	37,5
	NO	10	62,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0

### Interpretación

37.5% de las MYPE obtuvo crédito de algún tipo de fuente de financiamiento y 62.5% no lo recibió.

Tabla 13.

*Tipo de entidad que otorgó el crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BANCARIA	6	37,5	37,5	37,5
	NO BANCARIA	10	62,5	62,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Interpretación

37.5% de las MYPE recibió crédito de una entidad bancaria y 62.5% de una entidad no bancaria.

Tabla 14.

*Número de veces que obtuvo crédito en el año*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 VEZ AL AÑO	16	100,0	100,0	100,0

Interpretación

El 100% de las MYPE obtuvo crédito una vez por año.

Tabla 15.

*Destino del financiamiento*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MERCADERÍA	12	75,0	75,0	75,0
	MEJORAMIENTO DEL LOCAL	4	25,0	25,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

### Interpretación

75.00% de las MYPE empleó el financiamiento para compra de mercadería y 25.00% para el mejoramiento del local.

Tabla 16.

#### *Plazo de financiamiento*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CORTO PLAZO	8	50,0	50,0
	MEDIANO PLAZO	5	31,3	81,3
	LARGO PLAZO	3	18,8	100,0
	Total	16	100,0	100,0

### Interpretación

50% de los préstamos obtenidos por las MYPE fueron a corto plazo, 31.3% fue a mediano plazo y 18.8% fue a largo plazo.

### **Principales características de la rentabilidad de las MYPE**

Tabla 17.

#### *Incremento de la rentabilidad después del financiamiento*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SÍ	16	100,0	100,0	100,0

### Interpretación

El 100.00% de las MYPE afirman que han mejorado su rentabilidad después de haber empleado el financiamiento obtenido.

Tabla 18.

*MYPE que mejoraron su rentabilidad después de la capacitación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SÍ	10	62,5	62,5	62,5
	NO	6	37,5	37,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

Interpretación

62.5% de las MYPE afirman que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus negocios y 37.5% manifiesta lo contrario.

Tabla 19.

*Mejoramiento de las ventas después del financiamiento*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SÍ	16	100,0	100,0	100,0

Interpretación

El 100% de las MYPE ha mejorado sus ventas después de emplear el financiamiento obtenido.

Tabla 20.

*Percepción de la rentabilidad de las MYPE*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SÍ	16	100,0	100,0	100,0



Interpretación

El 100% de las MYPE percibe que su empresa es rentable.

## **4.2 Análisis de Resultados**

### **Respecto a las características de los empresarios**

De acuerdo a los resultados reportados por esta investigación, se han identificado que el 43.8% de los empresarios tienen entre 36 a 49 años de edad, ello refleja que las personas que dirigen estos negocios ya se encuentran consolidados en este tipo de trabajo y se encuentran dedicados a ellos. Contrariamente a Guerra (2017), que registra que la mayoría de las empresarias tienen más de 26 años de edad.

En cuanto al sexo del encuestado, se tiene que 68.8% son del sexo femenino, razón por la cual se puede apreciar que las mujeres son más detallistas para la venta de ropa. Sin embargo, Guerra (2017), muestra un resultado contrario y el 60% de los dueños de los negocios son de sexo masculino. De acuerdo a Gómez (2015), también afirma que 71% de los empresarios de sus encuestados son de género femenino.

De acuerdo a los resultados, se tiene que 50% de los empresarios tienen grado de instrucción técnica y ello se debe a que para este tipo de negocio no es necesario tener gran preparación y muchos de ellos se preparan en técnicas de ventas o temas relacionados a su propio trabajo. Para Gómez (2015), en su estudio registra que 34% tienen grado de instrucción superior.

El 100% de los encuestados son dueños de su propia empresa, ello se debe a que este tipo de negocios son pequeños por lo que no es necesario contratar un administrador, en el extremo de los casos solo contratan un vendedor.

### **Respecto a las características de las MYPE**

La mayoría de las MYPE tienen entre 6 a 10 años en el mercado, es decir el 68.8% de ellas manifestaron ello, ello, demuestra que los empresarios de este tipo de negocio ya se encuentran varios años en este tipo de negocio, aspecto que es importante saber pues ello indica que sus negocios son sostenibles. Del mismo modo, Logreira y Bonett (2017) registra que la mayoría de las empresas tienen entre 7 a 13 años de antigüedad. Guerra (2017), también demuestra en su investigación que las MYPE de su tesis tenían entre 5 a 7 años en el 74%.

Los resultados demuestran que el 68.8% de las MYPE está formalizada, es decir que por lo menos se encuentra registrada ante SUNAT y cuenta con licencia de funcionamiento. Estos dos únicos requisitos son importantes para este tipo de negocios porque los clientes y la misma administración pública del lugar donde tienen sus negocios les exige, por lo que no pueden soslayar este tema. Así mismo Guerra (2017), registra en su investigación que 60% de las MYPE de su estudio se encuentran formalizadas. Gómez (2015), también registra un resultado similar y afirma que el 71% de las MYPE es formal.

En cuanto a la cantidad de trabajadores, se tiene que el 100% de las MYPES tienen entre 1 a 5 trabajadores. Generalmente en este tipo de negocios que son pequeños son dirigidos por sus propios o dueños, pero en otros es dirigidos por los vendedores que contratan los mismos dueños del negocio. Es así que Logreira y Bonett (2017), también registra que el 12% cuenta entre 3 a 5 trabajadores, 39% entre 6 a 7 y 49% entre 8 a 10 trabajadores. Guerra (2017), también registra que el 87% de las MYPE tienen entre 1 a 4 trabajadores.

### **Respecto al financiamiento:**

El 62.5% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos del Distrito de Sihuas encuestados, afirmaron que acudieron al financiamiento propio para su negocio. Este resultado es contrario con el estudio realizado por Guerra (2017), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que el 67% de las empresas solicitaron al financiamiento bancario. Sin embargo, Logreira y Bonett (2017), muestra en su investigación que también recurrió a financiamiento propio o interno y muestra que sus fuentes de financiamiento radican en 81.5% utilidades retenidas y 17.5% uso de reservas. Pero también agrega de manera contraria que 71.2% de las micro empresas solicitó financiamiento externo. González (2015), también confirma, pero en un porcentaje menor que sólo el 25% de las empresas se han financiado por patrimonio propio. Guerra (2017), demuestra lo contrario en su tesis y registra que el 67% solicitó financiamiento de terceros.

El 62.5% no obtuvieron ningún tipo de financiamiento, ello se debe porque muchas veces el negocio es muy pequeño o no cuenta con historial crediticio para poder respaldar un préstamo. Es así que Loayza (2015), afirma que los empresarios de su estudio 86.7% solicitó crédito.

Sobre el tipo de entidad que le otorgó el financiamiento se tiene que 62.5% fue una entidad no bancaria, la cual pudo ser una financiera o un simple préstamo de un familiar. Este resultado es similar al reportado por Gómez (2015), al afirmar que 46% obtuvieron financiamiento con entidades no bancarias.

Respecto a las veces que la empresa solicitó financiamiento, se tiene que el 100% lo hizo una vez por año. Por lo general las empresas no deben solicitar varias veces al año un préstamo, eso demuestra que dicha empresa no tiene estabilidad o no tienen demanda para sus productos y lo que hace es endeudarse sin concretar sus objetivos.

En cuanto al destino del financiamiento, se tiene que 75% de las empresas lo empleó para compra de mercadería, ello se debe a que en este tipo de negocio que es comercio de ropa, es indispensable contar con mercadería surtida. Sin embargo, también muestra que 25% de ese financiamiento fue empleado para mejorar la infraestructura del local. Sin embargo, Logreira y Bonett (2017), registran un destino distinto al mencionado en esta investigación y mencionan que 92.5% del financiamiento lo utilizaron en expansión de las operaciones de la empresa y 7% en mantenimiento de operaciones. Y Ixchop (2014), registra que el 17% de ellos fue para pagos a proveedores y 52% fue en compra de materia prima. Finalmente Hilario (2017), también confirma los resultados de la investigación registrando que 86% de financiamiento se empleó en compra de mercadería.

En cuanto al plazo de financiamiento, 50% fue a corto plazo, 31.3% en mediano plazo (1 a 3 años) y 18.8% en el largo plazo. El porcentaje mayor demuestra que los préstamos solicitados por los empresarios fueron en pocas cantidades, los cuales fueron cancelados en el menor tiempo posible. Al contrario de Logreira y Bonett (2017), que registra que el tiempo de financiamiento fue 29.49% fue de 5 años y 32.05% a 6 años, es decir pagaron sus créditos en el largo plazo. Un resultado parecido muestra Guerra (2017), donde registra que 40% de los negocios pagó su

crédito en corto plazo, pero el 605 en el largo plazo. Gómez (2015), registra un resultado similar al afirmar que sólo el 57% de las MYPE pagó el crédito en el corto plazo.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 100% de las MYPE manifestó que su rentabilidad mejoró después de emplear el financiamiento obtenido, ello se debe a que muchas empresas tienen mucha demanda de sus productos, pero no cuenta con el capital para poder vender y cuando obtienen ese financiamiento, suelen mejorar su rentabilidad de manera casi inmediata. Guerra (2017), en su investigación también registra que el 87% de las MYPE afirman que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento. Del mismo modo Gómez (2015), registra que 60% de las MYPE percibe que el crédito ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. Así también Angulo, E. (2016). muestra el mismo resultado y con ello mejoró la condición de su rentabilidad.

La capacitación es importante para alcanzar objetivos dentro de la organización como mejorar la producción, obtener un producto de mejor calidad y con ello el incremento de la demanda de sus productos. Es por ello que en este estudio se encontró que 62.5% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa y ello es por los motivos citados líneas arriba.

El mejoramiento de las ventas es otro de los efectos a la hora de obtener financiamiento sea este interno o externo. Es por ello que los resultados registran que el 100% de las MYPE mejoraron sus ventas luego de obtener el financiamiento. Debido a que por lo general las empresas solicitan crédito porque requieren incrementar sus ventas debido a la demanda que registran sus productos.

Sobre la percepción de la rentabilidad que tienen los empresarios acerca de sus negocios, ellos manifiestan en el 100% que perciben que su negocio es rentable. Sin embargo, la percepción no es un buen indicador para determinar si una empresa es rentable o no, para ello existen ratios que miden el porcentaje de rentabilidad de una empresa haciendo uso de los estados financieros.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Sobre las características de los empresarios**

La mayoría de los empresarios tienen entre 36 y 49 años de edad, es de sexo femenino, tienen grado de instrucción técnica y la totalidad es dueño de la empresa que dirige.

### **Sobre las características de las MYPE**

La mayoría de las MYPE tienen entre 6 a 10 años en el mercado, son formales y tienen entre 1 a 5 trabajadores.

### **Sobre las características del financiamiento**

La mayoría de las MYPE se ha financiado sus actividades con recursos propios, no obtuvieron otro tipo de financiamiento de entidades no bancarias y solicitó dicho crédito una vez en un año.

La mayoría de las MYPE pagó su crédito en el corto plazo.

### **Sobre la rentabilidad de las MYPE**

La totalidad de las MYPE percibe que su rentabilidad ha mejorado después del financiamiento.

La totalidad de las MYPE piensa que la capacitación mejora la rentabilidad.

La totalidad de las MYPE percibe que sus ventas han mejorado luego del financiamiento.

La totalidad de las MYPE percibe que su empresa es rentable.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Se recomienda a los empresarios del rubro estudiado que diversifiquen sus fuentes de financiamiento, especialmente a lo relacionado con la reinversión de utilidades, de tal manera que puedan reducir los costos financieros y maximizar sus utilidades.

En cuanto a la rentabilidad, ésta se podrá elevar sólo con un adecuado manejo de los costos, entre ellos la variable estudiada que es el financiamiento, el mismo que en nuestro medio se maneja a elevadas tasas de interés, sea en el financiamiento formal o informal, bancario y no bancario.

Finalmente, el financiamiento y la rentabilidad son dos variables que requieren especial atención en las empresas, por cuanto de ellos depende la subsistencia del negocio. Se recomienda efectuar estudios correlacionales de estas dos variables para comprender mejor su interacción.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, F. (2016).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014.* Tesis de pregrado. (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/954>
- Angulo, E. (2016).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas. Trujillo, periodo 2014 – 2015.* Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/561>
- Apoyo y Asociados (2016).** Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (En línea). Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/files/1481812020.pdf>
- Carrillo, A. (2016).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes, del distrito de Surquillo Cercado, provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015.* Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Celdran, D. (2012, 06 de octubre).** Análisis de la rentabilidad de la empresa. Ámbito financiero. Recuperado de <http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>

**COFIDE (s.f).** Financiamiento a la MYPE. (En línea). Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

**Cornelio, E. (2015).** *Caracterización del financiamiento y Marketing de las MYPES del sector Comercio - rubro venta de ropa para bebés, en el distrito de Trujillo, año 2014.* Tesis de pregrado (en línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Trujillo, Perú. Recuperada de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038671>

Diccionario de Contabilidad y Finanzas. (1999). España. Editorial Cultural.

Fontalvo, T. y Morelos, J. (2012). *Evaluación de la gestión financiera: empresas del sector automotriz y actividades conexas en el Atlántico.* Dimenz empres. Vol. 10. N° 12. P. 11-20. Recuperado de <file:///C:/Users/halion/Downloads/Dialnet-EvaluacionDeLaGestionFinancieraEmpresasDelSectorAu-4400301.pdf>

**González (2015).** *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.* Tesis de pregrado (en línea). Universidad Nacional de Colombia. Recuperada de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

**Gómez, I. (2015).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra / venta de ropa para damas - Trujillo, 2014.* Tesis de pregrado (En línea). Universidad

Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperada de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037595>

**Guerra, L. (2017).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería*, 2016. Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperada de 2016 <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045255>

**Hilario, S. (2017).** *Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. Huánuco-2016*. Tesis de pregrado (en línea). Universidad de Huánuco. Perú. Recuperada de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/789/HILARIO%20TEODORO%2C%20SUSAN%20YISSELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Ixchop, D. (2014).** *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Tesis de pregrado. (En línea). Universidad Rafael Landívar. Guatemala. Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

**Loayza, C. (2015).** *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector industrial – rubro confección de ropa deportiva en las galerías Alfa de Chimbote*, 2014. Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041229>

**Logreira, C. y Bonett, M. (2017).** *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia*. Tesis de Maestría (En línea). Universidad de la Costa. Colombia. Recuperado de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FI>

NANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.p  
df?sequence=1&isAllowed=y

**Ramírez (2015).** *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, 2013.* Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039735>

**Sánchez, B., Juan P. (2002).** Análisis de Rentabilidad de la empresa. (en línea). campus.com, Análisis contable. Recuperado de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>>

**Sevillano, E. (2016).** *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012.* Tesis de pregrado (En línea). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034393>

Universidad Politécnica de Catalunya (s.f.). Dirección Financiera I. EAE Business Scholl.

## ANEXOS

### Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

#### **ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las MYPE sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Financiamiento y rentabilidad de MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Sihuas, 2018.

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

Encuestado (a): .....

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

## **DATOS GENERALES**

- 1 Edad del representante legal de la empresa:  
De 20 a 35 años ( ) De 36 a 49 años ( ) Más de 50 años ( )
- 2 Sexo de quién conduce el negocio:  
Femenino ( ) Masculino ( )
- 3 ¿Cuál es su grado de instrucción?  
Primaria ( )  
Secundaria ( )  
Técnica ( )
- 4 ¿Cuál es su cargo en la empresa?  
Dueño ( )  
Administrador( )

## **PERFIL DE LAS MYPE**

- 5 ¿Cuál es el tiempo de funcionamiento en el mercado de la MYPE?  
1 a 5 años ( )  
6 a 10 años ( )
- 6 ¿Está formalizado?  
Sí ( )  
No ( )
- 7 ¿Con cuántos trabajadores cuenta?  
1 a 5 ( )  
6 a 10 ( )

## FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

8 ¿Qué tipo de financiamiento ha obtenido?

Propio ( )

Terceros ( )

9 ¿Ha obtenido algún crédito?

Si. ( ) No ( )

10 ¿Qué entidad le otorgó el crédito?

Entidad Bancario

Entidad No Bancario

11 En promedio ¿Cuántas veces al año obtuvo un crédito financiero?

1 Veces ( )

2 Veces ( )

3Veces ( )

4 veces ( )

12 ¿Cuál fue el destino del financiamiento?

Mercadería ( )

Arreglo del local ( )

Activos fijos ( )

13 ¿Cuál fue el plazo del financiamiento obtenido?

Corto plazo ( )

Mediano plazo ( )

Largo plazo ( )

## RENTABILIDAD DE LA MYPE

14 ¿Ha incrementado su rentabilidad después del financiamiento:

Sí ( )

No ( )

15 ¿Percibe que ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento?

Sí ( )

No ( )

16 ¿ha mejorado sus ventas después del financiamiento?

Sí ( )

No ( )

17 ¿percibe que su empresa es rentable?

Sí ( )

No ( )



## Anexo 2

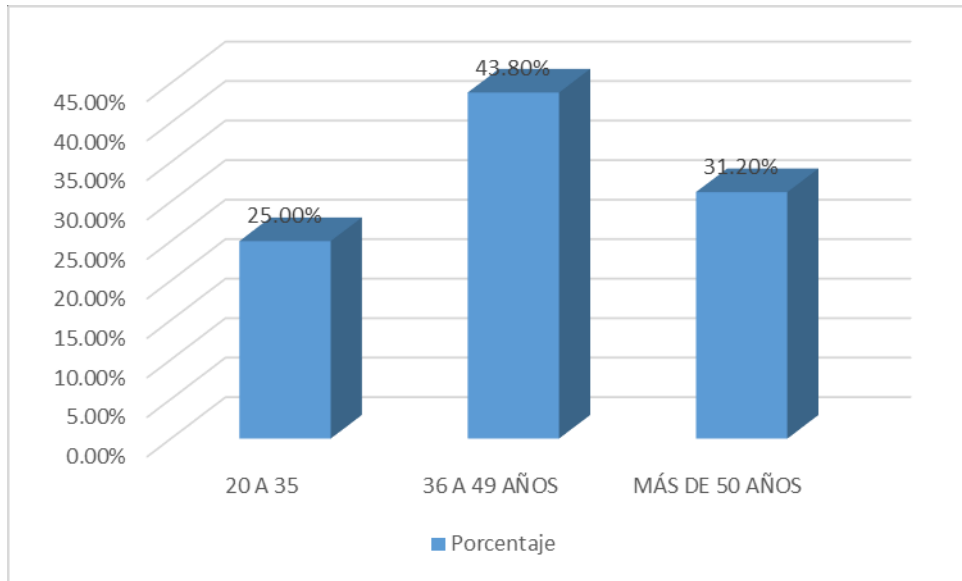


Figura 1. Edad de los empresarios

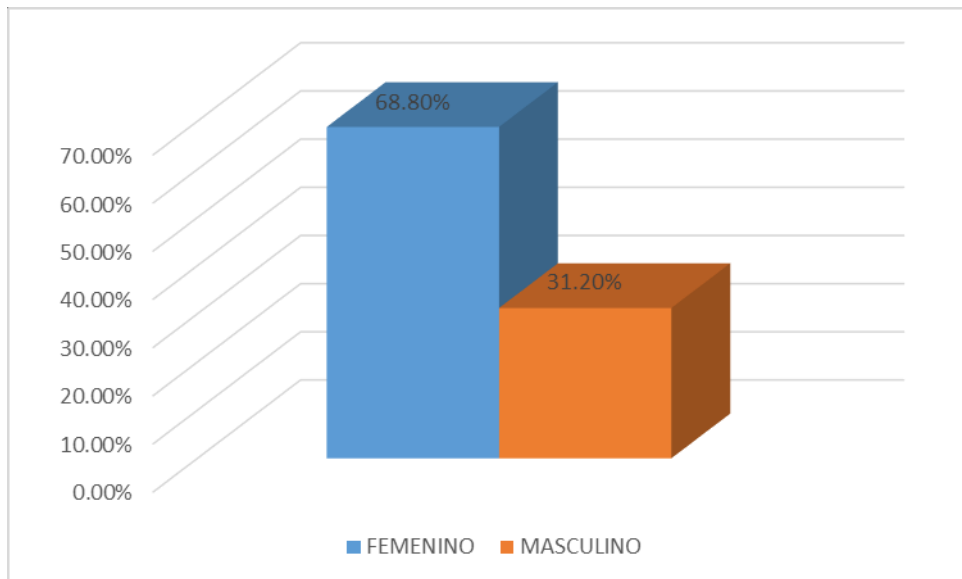


Figura 2. Sexo del encuestado

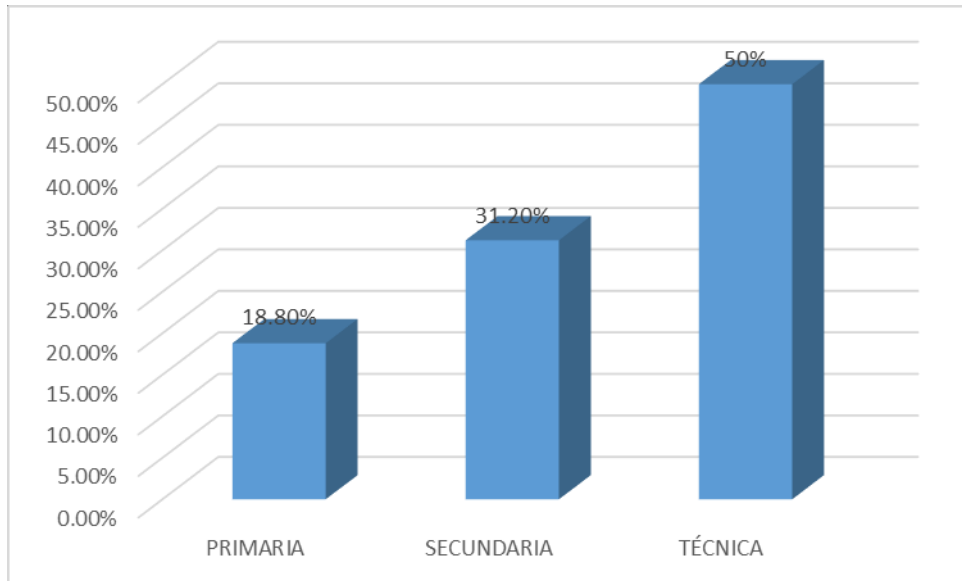


Figura 3. Grado de instrucción

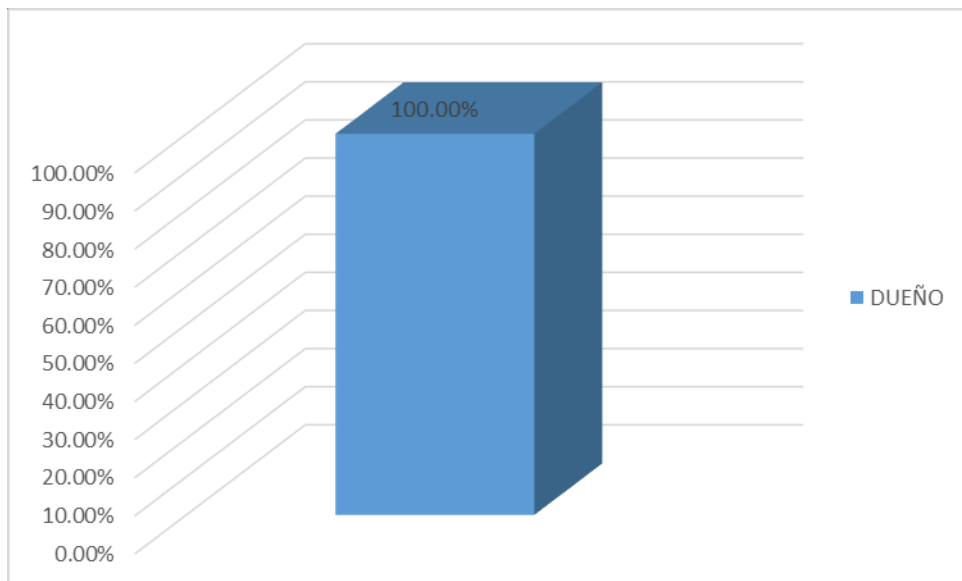


Figura 4. Cargo en la empresa

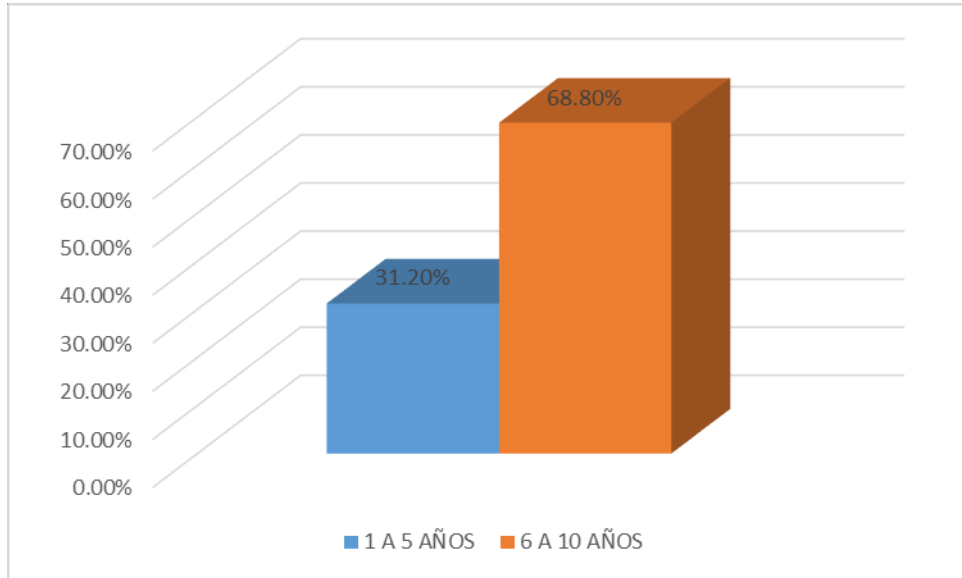


Figura 5. Tiempo de funcionamiento

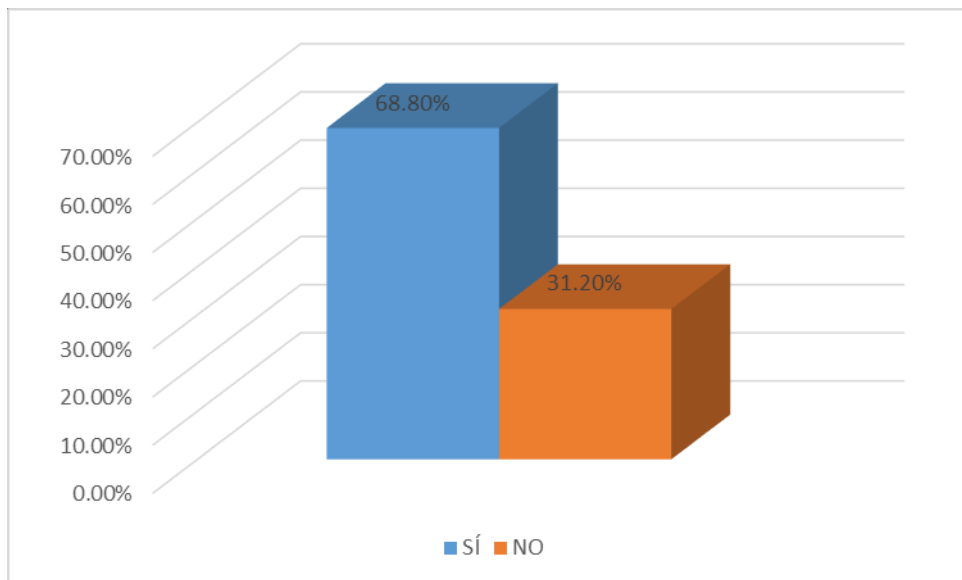


Figura 6. Formalidad de la MYPE

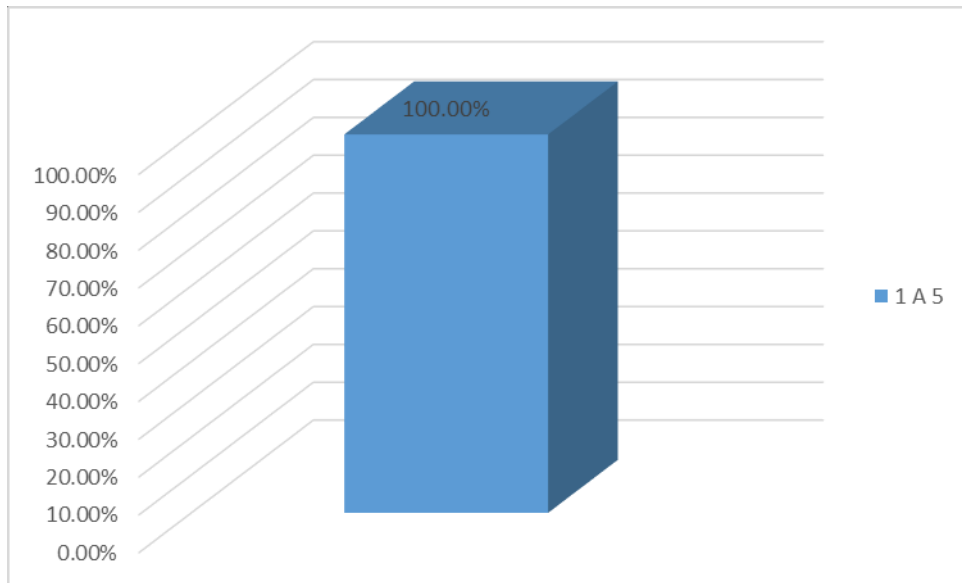


Figura 7. Cantidad de trabajadores en la MYPE

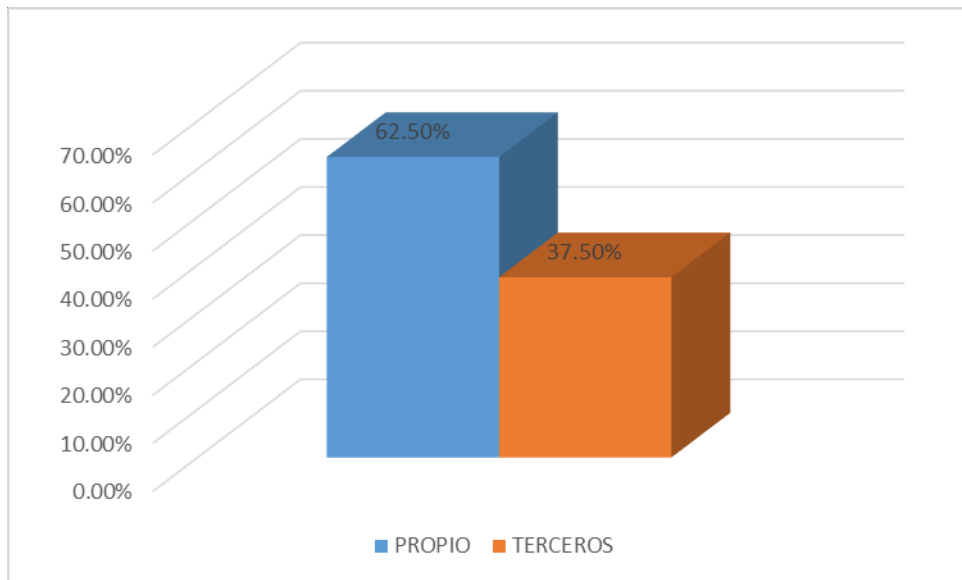


Figura 8. Tipo de financiamiento de la MYPE

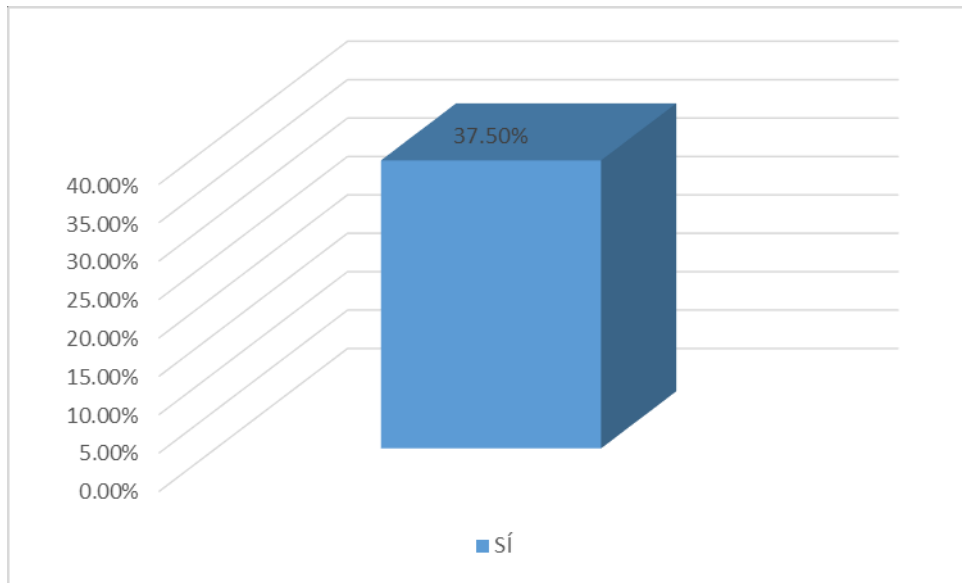


Figura 9. MYPES que obtuvieron crédito

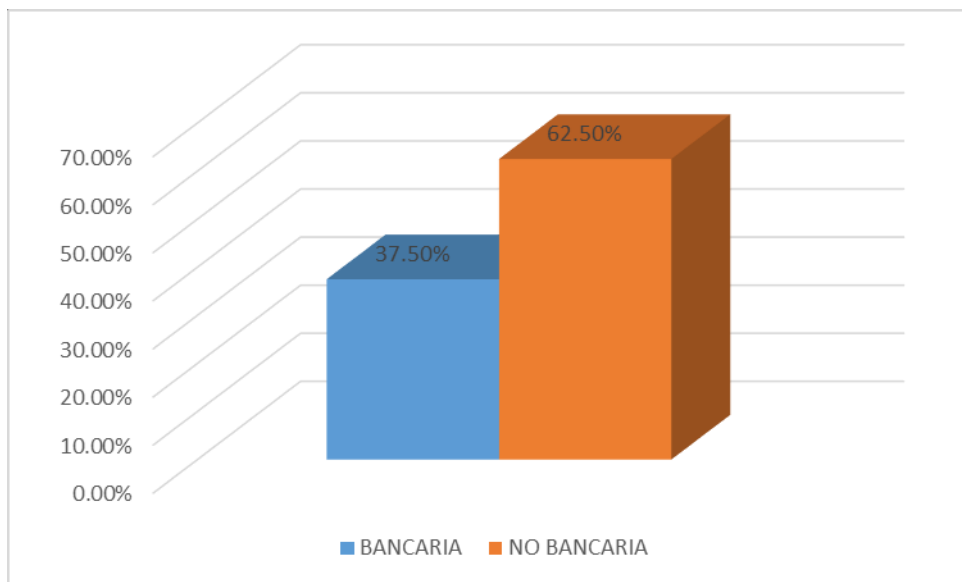


Figura 10. Tipo de entidad que otorgó el crédito

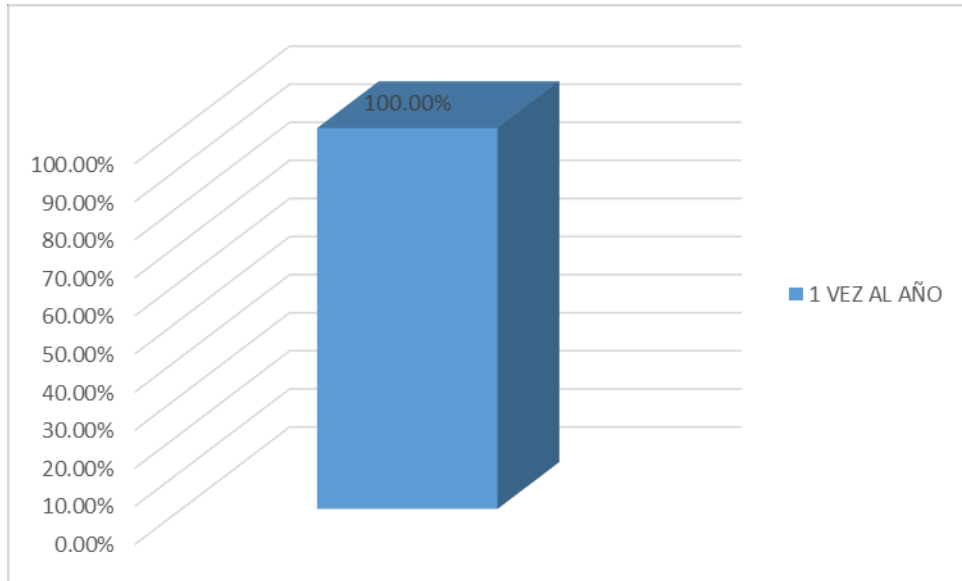


Figura 11. Número de veces que obtuvo crédito en el año

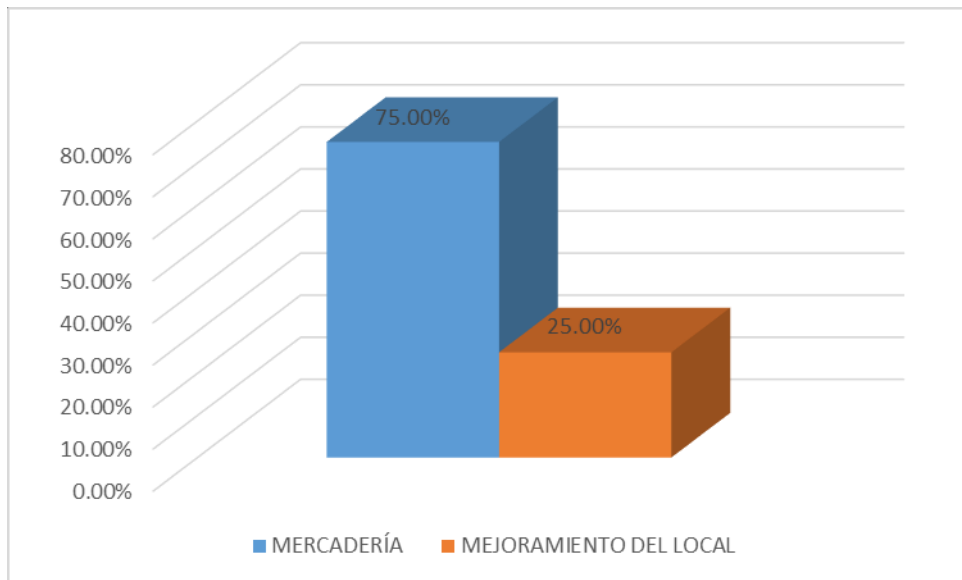


Figura 12. Destino del financiamiento

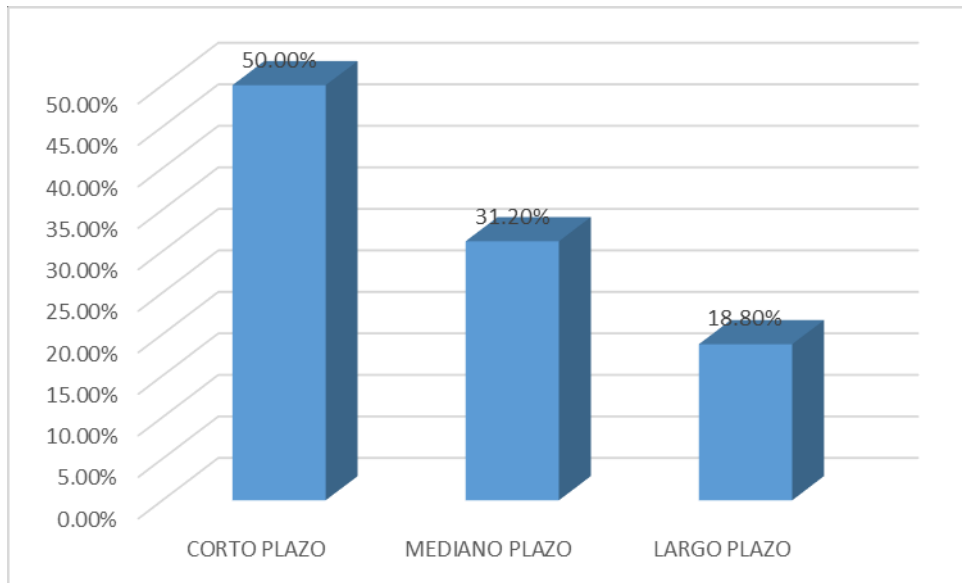


Figura 13. Plazo de financiamiento

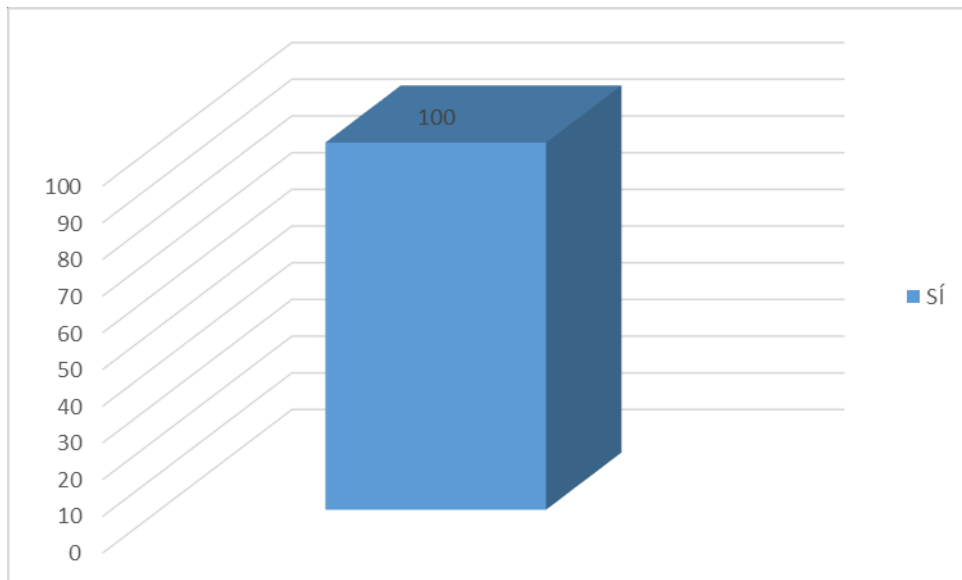


Figura 14. Incremento de la rentabilidad después del financiamiento

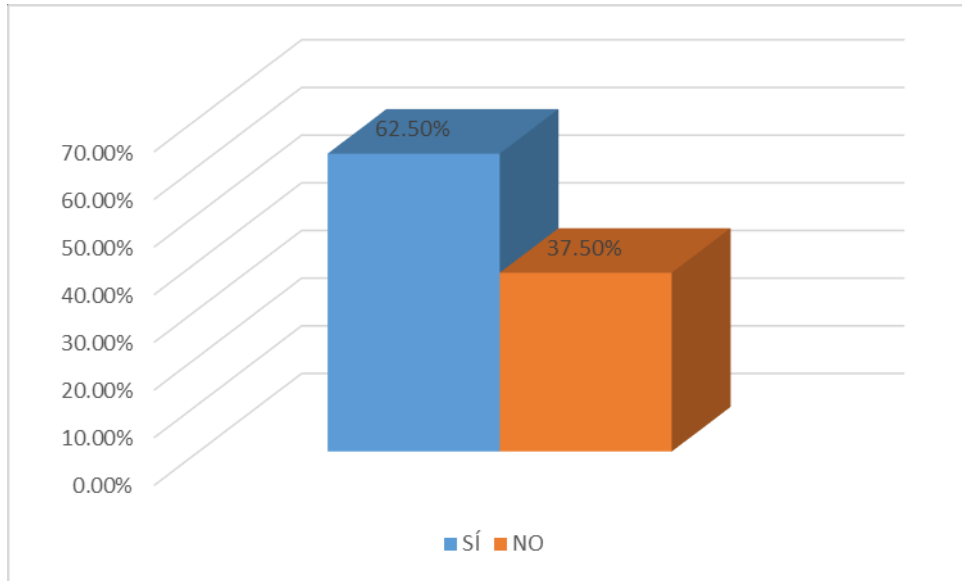


Figura 15. MYPE que mejoraron su rentabilidad después de la capacitación

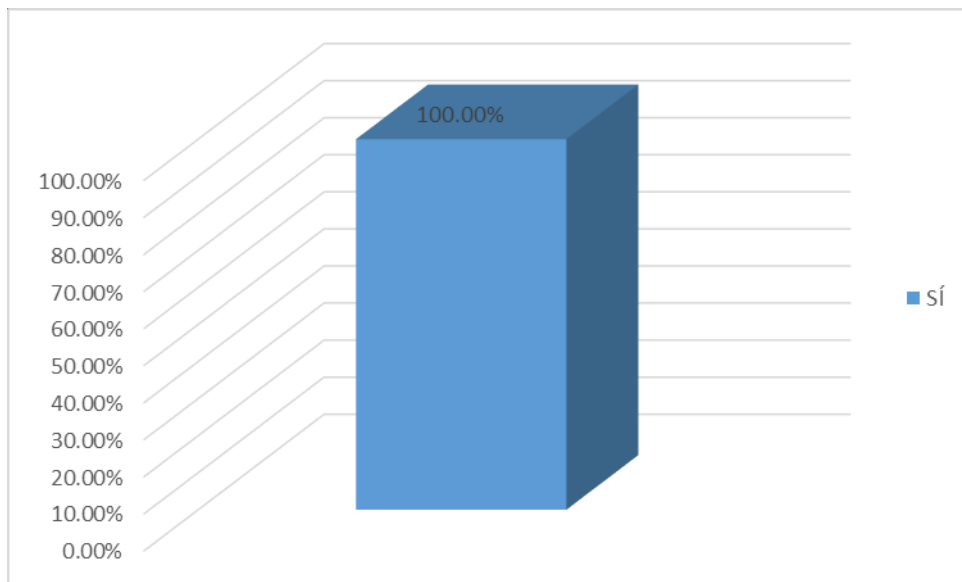


Figura 16. Mejoramiento de las ventas después del financiamiento



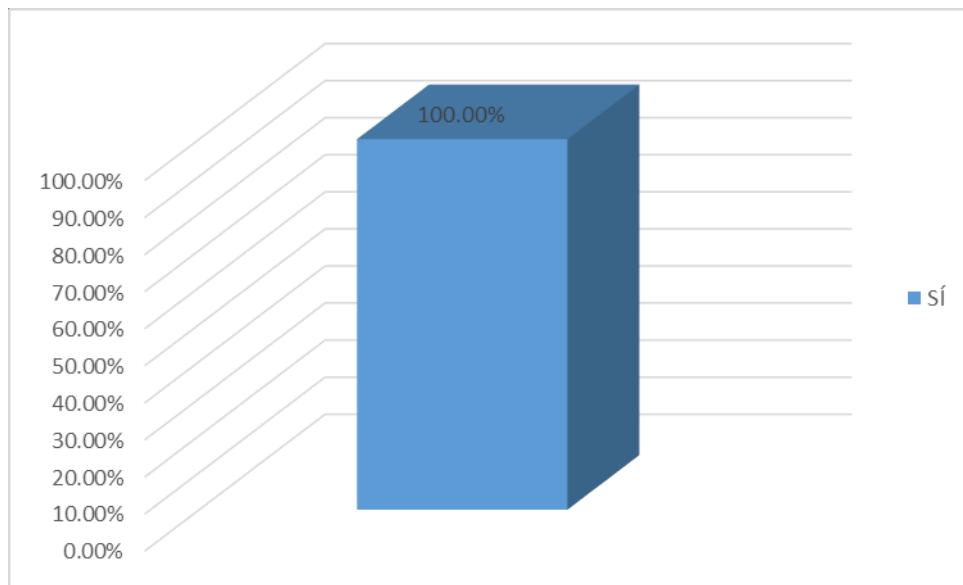


Figura 17. Percepción de la rentabilidad de las MYPE