



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPE SECTOR COMERCIO - RUBRO DISTRIBUIDORAS
DE ÚTILES DE OFICINA EN LA CIUDAD DE HUARAZ,
2015.**

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

AUTORA:

BACH. MARIANELA KARY GAMBOA CURO

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2017

EL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPE SECTOR COMERCIO - RUBRO
DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA EN LA
CIUDAD DE HUARAZ, 2015.

Jurado Evaluador De Tesis

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rashta Lock

Miembro

Agradecimiento

En primer lugar quiero agradecer a Dios ser maravilloso que me dio la fuerza necesaria a lo que parecía imposible terminar, a mi familia por su apoyo incondicional en esta larga carrera, y un especial agradecimiento al docente tutor CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez por sus consejos y todo el apoyo brindado.

Marianela kary

Dedicatoria

A Dios.

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

A mis padres

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor infinito, en especial a ti madre que me has enseñado que cuando uno se propone algo lo consigue.

A mis amigos

Por su apoyo constante que a pesar de las dificultades, siempre están ahí conmigo a ti Silvia y Gustavo con mucho cariño, hicieron de esta experiencia una de las más especiales.

Marianela kary

Resumen

El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz 2015, busca estructurar niveles de financiación acorde a las necesidades de los propietarios y si estos son préstamos ya sea bancarios o no bancarios vinculándose directamente a la obtención de rentabilidad; y con ello lograr los objetivos y metas trazadas a corto, mediano o a largo plazo. Para lograr tener los conocimientos necesarios de lo planteado el tipo de investigación fue cuantitativa, utilizándose la matemática y la estadística, siendo el nivel de la investigación descriptiva. Se aplicó la encuesta, por medio del cuestionario estructurado que permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Resultados: el 48% del personal administrativo tenían de 30 a 39 años, el 71% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino, el 40% de las MYPE tenían nivel tecnológico, el 47% son licenciados en administración, el 71% fueron del tipo de finanzas privadas, el 36% de fuentes de financiamiento fueron préstamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas.

Palabras clave: financiamiento, rentabilidad, MYPE, comercio, Distribuidoras de útiles de oficina.

Abstract

The financing and profitability of the MSEs of the commerce sector - distributor of office supplies in the city of Huaraz 2015 seeks to structure levels of financing according to the needs of the owners and whether these are loans, whether banking or non-banking, linking directly to The achievement of profitability; And thereby achieve the objectives and goals set in the short, medium or long term. In order to have the necessary knowledge of what was proposed the type of research was quantitative, using mathematics and statistics, being the level of descriptive research. The survey was applied through a structured questionnaire that allowed the data to be collected for processing and analysis. Results: 48% of the administrative staff were between 30 and 39 years of age, 71% of the representatives of the MSEs are male, 40% of the MSEs had a technological level, 47% are licensed in administration, 71% Were private finance, 36% of financing sources were loans from friends and relatives and another 36% from banks and credit unions, in terms of short-term financing, 48% used commercial credit, with Regarding long-term credit, 48% requested mortgage credit, 48% said they had achieved economic and financial profitability; As well as 48% of the population said that the way to increase their profitability was increasing their sales.

Key words: financing, profitability, MYPE, trade, Office supplies distributors.

ÍNDICE

Título de la tesis.....	ii
Firma del jurado y asesor.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice.....	viii
Índice de tabla y figura	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II REVISIÓN DE LITERATURA.....	7
2.1 Antecedentes.....	7
2.2 Bases teóricas.....	19
2.3 Marco conceptual.....	22
2.4 Hipótesis.....	49
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	50
3.2 Diseño de la investigación	50
3.3 Población y muestra	50
3.4 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	51
3.5 Técnicas e instrumentos.....	52
3.6 Plan de análisis.....	53
3.7 Matriz de consistencia.....	54
3.8 Principios éticos.....	55
IV. RESULTADOS	57
4.1 Resultados	57
4.2 Análisis de los resultados	61
V. CONCLUSIONES.....	65
Referencias bibliográficas.....	67
Anexos.....	76

Índice de tablas y figuras

Datos de los representantes de las MYPE.....	79
Tabla y figura 01 Grupo etáreo	82
Tabla y figura 02 Sexo	82
Tabla y figura 03 Nivel educativo	83
Tabla y figura 04 Tipos de profesión u oficio	83
Del financiamiento.....	84
Tabla y figura 05 Tipos de financiamiento	84
Tabla y figur 06 Fuente de financiamiento	84
Tabla y figura 07 Financiamiento a corto plazo	85
Tabla y figura 08 Financiamiento a largo plazo	85
De la rentabilidad:.....	84
Tabla y figura 09 Tipos de rentabilidad	86
Tabla y figura 10 Forma elevar su rentabilidad	86

I. INTRODUCCION

Presento con respeto al Jurado, la tesis titulada; el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz 2015, en cumplimiento del reglamento de grados y títulos del departamento de metodología de la investigación, para optar el título de Contador Público.

Las frecuentes observaciones de financiamiento y rentabilidad problemática de las Mype del sector comercio, rubro Distribuidoras de útiles de oficina, en el ámbito de la ciudad de Huaraz, crearon en mí, una inquietud científica de conocer si los niveles de financiamiento eran producto de préstamo bancario o no bancario y como se vincula con la rentabilidad obtenida. Por estas razones y previo diálogo con los propietarios y trabajadores de los establecimientos, se decidió realizar el estudio.

El avance y el desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE) en nuestro país, han generado enormes ingresos y recursos financieros, considerados como una unidad generadora de empleo, de innovación tecnológica y de crecimiento empresarial.

La presente investigación ha permitido conocer más las variables de estudio y sus incidencias desde el punto de vista en la realidad empírica, con lo que permitió elevar el nivel científico en el proceso de la formación profesional.

La estructura de la tesis comprende:

La introducción, revisión literaria, que contiene los antecedentes, las bases teóricas, el marco conceptual y la hipótesis, seguido de la metodología, con el tipo de investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e

instrumentos de recolección de datos y la operacionalización de variables, después tenemos los resultados y análisis de resultados, también tenemos las conclusiones, y para finalizar los aspectos complementarios, que son las referencias bibliográficas y los anexos.

Frente a los conocimientos, la tesista es consciente que los resultados de la investigación no abarcan la totalidad de la problemática en este campo, pero sí está segura que sus descubrimientos científicos llenarán el vacío existente en el sistema del conocimiento teóricos carentes en este campo.

El problema de las micro y pequeñas empresas, se han generalizado en las últimas décadas generado por un inadecuado financiamiento de las instituciones financieras bancarias, más aún cuando las entidades financieras cobran altas tasas de interés que dificulta la accesibilidad a las Mype.

En Sudáfrica, la micro y pequeña empresa en sus primeras etapas de su ciclo de vida, suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. En un estudio piloto de Fin Scop realizado en Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja, en ocasiones de un día para otro (Bankable, 2009).

En Europa el 99.88% de empresas son Mype y brindan dos tercios del total de puestos de trabajo y contribuyen con un 65 % del Producto Bruto Interno (PBI, siendo uno de los factores importantes por lo que los Jefes de Estado de la Comunidad Europea impulsan la necesidad de desarrollar y apoyar el espíritu de

empresa y de rebajar las cargas tributarias que pesan sobre las Pyme (Dirección General de política de la Pyme- España, 2010).

Las Mype son las principales beneficiarias del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC) de la comunidad europea, que les ha destinado 3,600 millones de euros para el periodo 2007-2013, además de existir otros programas como el Fondo Europeo de inversiones que proporciona capital de riesgo a pequeñas empresas, en particular a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología. También facilita garantías a instituciones financieras (como bancos) para cubrir los préstamos otorgados a las Pyme y otros programas que capacitan a los pequeños empresarios para que se desarrollen empresarialmente y puedan obtener rentabilidad (Seiichi, 2011).

Por otra parte, casi en toda América Latina el 90 y 98 % de las empresas son Mype y generan alrededor del 63 % del empleo y participan con el 42 % del Producto Bruto Interno (PBI) en el año 2009. En algunos países latinoamericanos los gobiernos apoyan a la Mype ya que juega un papel importante en su economía, pero no es el caso de todos los países que integran a Latinoamérica que por la escasez de fondos públicos a veces no hay esta interacción (Banco mundial. Boletín Wharton y Universia, 2010).

El gobierno mexicano constituyó un esquema de fomento basado en cinco segmentos empresariales con atención integral y específica, de acuerdo a su tamaño y potencial: emprendedores, microempresas, pequeñas y medianas empresas, empresa gacela, y empresas tractoras. Estos segmentos empresariales reciben apoyo del Gobierno Federal para atender sus necesidades específicas, a través de cuatro estrategias: financiamiento, comercialización, gestión e innovación y desarrollo

tecnológico. En este marco, se puso en operación cinco programas nacionales, uno para atender a cada segmento empresarial, los cuales se integran por 33 programas institucionales que en conjunto ofrecen a cada segmento soluciones a sus necesidades específicas para impulsar la productividad y competitividad de las Mype. Con el propósito de focalizar los apoyos para cada uno de los segmentos empresariales conforme a sus características y potenciar el impacto de los recursos, en octubre de 2007 surgió “México Emprende” como la instancia que coordina los programas de apoyo a las empresas y a los emprendedores. A través de este mecanismo se ofrecen soluciones integrales a Mype y emprendedores en un sólo lugar. Cabe destacar también que a efecto de integrar el esquema de una manera completa se puso en operación el programa empleo en zonas marginadas, orientado al desarrollo regional mediante la creación de infraestructura en las zonas de alta y muy alta marginación (Instituto Nacional de Estadística y Geografía Economía Competitiva y Generadora de Empleo, 2010).

En el Perú de 551 Mype seleccionadas de manera aleatoria fueron observadas los principales resultados: El 74% de micro y pequeñas empresas que desarrollan sus operaciones son informales, siendo uno de los principales obstáculos para acceder al crédito en una institución financiera. El 50% de los microempresarios considera difícil y hasta muy complejo el acceso a servicios crediticios (Santos, 2006).

Por otro lado, en la Región Ancash, según el registro de micro y pequeños empresarios (REMYPE), solamente en el año 2009 hubo un ascenso a 2000 Mype, experimentándose un crecimiento estimado del 25% interanual; es por eso que es necesario un riguroso estudio sobre el financiamiento, la competitividad y la rentabilidad de estos (Villasante, 2009).

La ciudad de Huaraz cuenta con una diversidad de micros y pequeñas empresas, siendo estos los negocios más comunes que conocemos y estas se encuentran ubicadas en los jirones, avenidas, barrios y mercados, de ahí surgen varias Mype que generan actividad económica en nuestra localidad, destacando el sector comercio rubro de Distribuidoras de útiles de oficina, las cuales están dirigidos al consumo de las familias Huaracinas; varias de estas Mype ubicadas en la ciudad de Huaraz, fueron sujetos a la investigación:

¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, en el 2015?

Las Mype surgen en parte como consecuencia del creciente desempleo en el país pero, primordialmente, como una manifestación clara del espíritu emprendedor y deseos de independencia laboral y económica de tantos empíricos, tecnólogos profesionales que han tenido que enfrentar grandes desafíos a pesar de la multiplicidad de factores de riesgo que se identifican en el mercado.

Por otro lado, en el ámbito local casi no existen estadísticas desagregadas por sectores y rubros productivos sobre las Mype; por tal motivo, es importante empezar a desarrollar trabajos descriptivos en un primer momento, para luego hacer trabajos correlacionales y explicativos sobre las variables: financiamiento y rentabilidad de las Mype. En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica, porque ha permitido conocer a nivel descriptivo las principales formas de financiamiento y el logro de rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz.

También la presente investigación se justifica, porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos sobre las principales características

del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, ya que en el ámbito de la Región Ancash no se cuentan con estadísticas por sectores y rubros estadísticos sobre las MYPE con las variables: financiamiento y rentabilidad.

La presente investigación fue viable porque se cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros necesarios para su ejecución.

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

- Conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, en el 2015.

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

- Determinar el marco teórico-metodológico del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015.
- Identificar las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015.
- Determinar los niveles de rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro de Distribuidoras de útiles de oficina en ciudad de Huaraz en el 2015.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

El financiamiento es un cimiento importante para la micro y pequeña empresa para ver consecuencias positivas durante sus actividades se eligió la tesis por que las dos variables guardan relación con mi carrera profesional ya que uno como contadora ve toda la parte financiera.

INTERNACIONAL

Sandiga (2006). Realizó una investigación sobre los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYME. El presente informe de investigación tuvo como finalidad, identificar los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYME, enfocado en las personas que buscan crear un nuevo negocio. Su objetivo principal es determinar el grado de participación de intermediarios financieros, tanto bancarios y no bancarios en el desarrollo y crecimiento de las PYME. Para efectos de diseñar estrategias que permitieron lograr la subsistencia y el progreso de las redes de mercadeo, y que a su vez logren desarrollar fortalezas para que puedan competir con ventajas en un mundo globalizado. Finalmente concluye que: Los factores que han potenciado el desempeño de las PYMES en el mercado se puede resumir: la existencia de un entorno de estabilidad en un país, facilidades de acceso a los mercados.

Esteo (2006) en su tesis titulada la medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: un modelo integrado para análisis externo, desarrollado en la Universidad Complutense de Madrid (España), sostiene que la rentabilidad empresarial cobra la mayor importancia en la medida en que es una manifestación de creación de valor para el socio o accionista. Su

objetivo es diseñar un modelo de análisis mediante ratios para medir y explicar, con la información contable externa española, el proceso de formación de la rentabilidad contable, entendida ésta expresión en sentido general. Este proceso evidenciaría cómo se van configurando las rentabilidades contables particulares y cómo todas ellas terminan confluyendo en la rentabilidad contable de contenido más sintético, diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por cuarenta ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa. Finalmente concluye: Una vez acotado el concepto de rentabilidad contable se plantea la conveniencia de su estudio por diferentes razones que así lo aconsejan y que están en íntima relación con el deseo de los inversores de obtener ganancias, el deber de la empresa y de sus directivos de generar valor, la toma de decisiones, el equilibrio de la compañía, la liquidez, solvencia y capacidad de endeudamiento, y la posibilidad de enjuiciar la gestión.

Echavarría (2006). En su tesis titulada Alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México. En su investigación financiera ha logrado analizar un sólido y eficientes tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas. En México, a partir del año 2000, alrededor de dos terceras partes de la inversión total se financió a través de fuentes alternativas, entre las que destacan: créditos de proveedores y clientes, reinversión de utilidades y préstamos de la oficina matriz. El objetivo principal es el de dar a conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen en nuestro país, así como las alternativas que ofrecen las Instituciones Bancarias y las Organizaciones Auxiliares de Crédito del

Sistema Financiero. La metodología se centra principalmente en la investigación documental, en lo que respecta a esta investigación, también se analizan los resultados obtenidos por las principales encuestas relativas al tema tratado, que son realizadas por el Banco de México (Banxico), así como, las declaraciones emitidas por particulares, a través de las organizaciones editoriales. Como conclusión tuvo que las PYMES son de vital importancia para el desarrollo económico de México, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento.

Cook (2007). En su informe final de tesis acerca del diseño de un centro articulador de servicios empresariales para MYPE. Santiago de Chile. Sostiene que las MYPE son un sector de la economía que se caracteriza por su bajo nivel de productividad e ingresos, así como por su fuerte tendencia a operar en el sector no estructurado. Su objetivo principal es diseñar un centro articulador de servicios para MYPE del Territorio Santiago Centro en la Región Metropolitana, enfocado en disminuir la brecha que separa a grandes y medianas empresas de las MYPES, ya que entregará a un bajo costo comparativo los servicios de asesoría a los cuales acceden las grandes y medianas empresas. Su metodología fue: el diseño metodológico propuesto para el desarrollo de este proyecto fue de investigación exploratoria, con una población de 139 entre gerentes y trabajadores de diferentes sectores productivos como, agrícola, comercio, construcción, industria, pesca, servicios, turismo y otros; se realizaron entrevistas semi estructuradas, como conclusión tuvo: se presenta como una nueva alternativa de apoyo para las MYPES del Territorio Santiago Centro, haciéndose cargo de la necesidad de éstas de recibir asesoría en todas aquellas

actividades que no representan el negocio central de sus empresas, a un costo considerablemente menor que si accedieran a los servicios de consultoras especializadas

Monteverde, García y Chiriboga (2008) en su tesis titulada determinación de la estructura de financiamiento óptima para empresas ecuatorianas: caso Corporación Favorita C.A. Universidad de Guayaquil, Ecuador; en su investigación propone encontrar empíricamente la estructura de financiamiento óptima para la Corporación Favorita C.A. que maximice su valor de mercado, teniendo en cuenta los riesgos y costos. El objetivo es hallar la combinación ideal entre deuda y patrimonio que minimice los costos de insolvencia y las dificultades financieras, su metodología fue de tipo cuantitativo porque para determinar una estructura de financiamiento óptima para la corporación fue el de proyectar los flujos de caja de efectivo a un periodo futuro de cinco años. Así mismo concluyó que de los escenarios planteados, el que generó un mayor valor de mercado para la empresa, fue el nivel de Endeudamiento del 10%. Es decir que el nivel óptimo, para la empresa en referencia, es aquella combinación de financiamiento en donde los fondos ajenos representen un 10% y los fondos propios representen el 90% restante, para de esta manera poder maximizar el valor de la empresa.

Ríos (2008) en su informe final de tesis sobre predicción del crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Bolivia. Universidad Técnica de Oruro Facultad de Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas carrera de Ingeniería Comercial. En su investigación se obtiene los principios del nuevo milenio y se ve a las MYPE no sólo como un medio de subsistencia para los

pobres, sino como un negocio, pues las MYPE adicionalmente generan el 25% del Producto Interno Bruto (PIB). Su objetivo principal es identificar los puntos determinantes que inciden para que las MYPE tengan un crecimiento sostenible en los próximos años, para que Bolivia pueda prestar más atención y tratar de plantear políticas, enfocadas especialmente a esos determinantes para obtener en un largo plazo resultados positivos. Los métodos que se utilizaron en el presente trabajo de investigación son los siguientes: El método deductivo, el método inductivo, histórico, análisis y el estadístico. Con respecto a las técnicas que se emplearon fueron las siguientes: Análisis Documental, Revisión documental y Entrevista no Estructurada; finalmente como conclusión se puede ver que los determinantes que más inciden para que las MYPES tengan un crecimiento sostenible en los próximos años; son el Financiamiento, la Mano de Obra y la Maquinaria y Equipo, posteriormente se realizó una predicción del modelo llegando a la conclusión que para los próximos años 2007 y 2008 existirá un crecimiento favorable para el sector de la micro y pequeñas empresas.

González (2008) en su tesis variedad estratégica y rentabilidad empresarial. Universidad de Oviedo. Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad. En su investigación acerca de la variedad estratégica intraindustrial sobre la rentabilidad empresarial a dos niveles. En primer lugar se constata un doble efecto sobre la rentabilidad, de manera que las industrias con menos y con más variedad estratégica son las más rentables, mientras que las que tienen un nivel de variedad intermedio son las menos rentables. El objetivo de este trabajo es analizar los posibles efectos de la variedad estratégica intraindustrial sobre la rentabilidad empresarial y sobre la rentabilidad media de

la industria. Así mismo, la metodología el tipo de diseño fue cuantitativo porque se usaron los datos de una muestra de empresas pertenecientes a distintas industrias manufactureras españolas. El análisis utiliza los datos de la encuesta de estrategias empresariales; como conclusión se destaca la importancia que debe darse desde la dirección estratégica de la empresa a la cuestión de la variedad y a la propia gestión de dicha variedad dentro de las industrias.

Bebczuk (2010) realizó un estudio referido al acceso del financiamiento de las PYME en la Argentina: Estado de situación y propuestas de política. En su estudio analiza el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. A tal efecto el objetivo del presente estudio ha sido el de hacer un diagnóstico y ofrecer propuestas de política para mejorar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Argentina, este estudio revisa críticamente diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre especialistas en el tema. En particular, se cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito y el proceso de selección de deudores y la transparencia de los programas públicos. A partir de este diagnóstico, fundamentado en argumentos teóricos y en distintas fuentes de evidencia para Argentina y otros países, como conclusión tuvo: La asistencia financiera debería focalizarse en mypes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector PYME, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente

información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados.

Marín y Martínez (2011) en su tesis de la contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. México. En su investigación sobre las características de las empresas cuyo objetivo fue: Suministrar la información necesaria para la toma de decisiones sostiene que están implantados bajo un sistema de contabilidad de costos para la gestión; El estudio fue de tipo cuantitativo, se optó por éste método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos, el diseño general de la muestra se basó en los principios del muestreo estratificado en poblaciones finitas, su población fue de 1,425 MYPE. Las cuáles se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria. También, se trata de empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificación de calidad. Como conclusión tuvo: establecer mecanismos de control que ayuden a la gerencia correctamente sus decisiones. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la PYME.

Gonzales (2013) en su tesis titulada: El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las PYMES del comercio en el Municipio de Querétaro. En la Universidad Autónoma de Querétaro, México. Su objetivo general fue: Conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las Mypes del sector comercio en el municipio de Querétaro. El estudio se encuentra dentro del paradigma cuantitativo, se optó por

este método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mypes debido a las proyecciones de cajas futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las Mypes para desarrollarse.

NACIONAL

Flores (2006). En su tesis titulada metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis para optar el grado académico de doctor en ciencias contables y empresariales, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Tiene como objetivo principal proponer una metodología de gestión conducente a obtener ventaja competitiva para así contribuir al desarrollo de la sociedad y del país. Y también sostiene que la metodología de gestión propuesta en la presente investigación comprende un análisis de enfoques como la planeación estratégica, el cuadro de mando integral y el sistema de información gerencial a través de la evaluación por áreas claves de resultados. Como conclusión tuvo: La actividad empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Comercio Exterior del Perú representa el 0.2% del comercio mundial de mercancías; el 0.4% del comercio exterior de

bienes de los países en vías de desarrollo; el 17% del comercio exterior de la Comunidad Andina y el 3% del comercio exterior de América Latina.

Márquez (2007) en su tesis titulada Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. Universidad de San Martín de Porres. En su estudio da a conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas Empresas, este estudio tiene como objetivo general conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas. Su metodología fue: Por el tipo de investigación el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser calificada como una investigación aplicada de tipo descriptivo por considerarlo lo más apropiado para la investigación, su población está conformada por el personal de contadores, gerentes y administradores de las empresas comerciales del distrito de Surquillo, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales. Como conclusión tuvo: La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta

Choque, Altamirano y Pisfil (2009) en su tesis Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios compartidos enfocada a MYPE. Tesis para optar el grado académico de: Magíster en administración de empresas. Lima Perú. En su investigación sobre plan de negocio para la creación de una empresa de servicios compartidos enfocada a MYPE, cuyo objetivo fue: buscar una

nueva forma de trabajo basada en satisfacer una necesidad existente incorporando valor agregado, según resultados de sondeos de mercado, se resalta el escenario favorable en torno a las MYPE dentro de la coyuntura comercial actual sobre el particular vislumbra que a largo plazo, el crecimiento del sector MYPE conllevará a la generación de una distribución más equitativa de ingreso en los distintos sectores, una sana competencia interna, ayuda a la apertura de nuevos mercados y tendrá un efecto directo sobre el crecimiento económico. Como conclusión tuvo: la necesidad del mercado dada la apertura de nuevos negocios, con base en los existentes e incorporando también un matiz social dentro del concepto planteado.

Prado (2010). En su tesis El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra. Universidad de San Martín de Porres, su investigación demuestra que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPE, lo cual permite la expansión o crecimiento de las empresas. Su objetivo principal fue demostrar que el financiamiento adecuado influye en la optimización de la gestión permitiendo el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra. Su metodología fue: de enfoque descriptivo y aplicativo, su población fue de 3,500 Micro y pequeñas empresas de textil confecciones de Gamarra en la ciudad de Lima, la muestra fue de 81 MYPE a través de encuestas y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas, como conclusión tuvo: La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la

capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

Quincho (2011). En su Tesis La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE, de la especialidad de administración de negocios, en la universidad "San Juan bautista". Chincha, Ica. Busca Identificar el nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las MYPE. Su objetivo principal es diseñar estrategias que permitan lograr la subsistencia y el progreso de las PYME, y que a su vez logren desarrollar fortalezas para que puedan competir con ventajas en un mundo globalizado. Su metodología fue: Los tipos de investigación que se utilizará para el desarrollo del presente trabajo son descriptivos, explicativos y cuantitativo, esta investigación está diseñada de manera no experimental transversal, su muestra estuvo conformada por 30 personas que son propietarios de las MYPE, quienes serán elegidos al azar, ya que se encuestaran a los propietarios que se encuentren en el momento; En base a las investigaciones realizadas para la elaboración del presente trabajo se concluye que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las MYPES ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

Kong y Moreno (2014) en su tesis titulada Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012, cuyo objetivo fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José. Sus materiales y métodos fueron: El tipo de estudio de la

presente investigación fue de tipo correlacional, su población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito de San José, su muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPES del Distrito de San José. Bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

LOCAL

Rodríguez (2015) en su tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimenta-descriptivo, la población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por 10 MYPE dedicadas al sector en estudio de ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Siendo la muestra el 100% de la población en estudio, es decir al total de los encuestados, Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, para la obtención de la

información de la investigación se utilizó un cuestionario, el cual consta de 18 preguntas. Como conclusión se llegó a que se ha descrito que, el tipo de financiamiento para el capital es de un 40% propio, así como también en un 40% de entidades financieras. El 60% solicitan crédito y el 70% si recibieron crédito y así como el 80% de los no están de acuerdo con la tasa de interés, El 70% invirtieron en la compra de mercaderías y el 30% restante en compra de activo.

2.2 Bases teóricas.

2.2.1 Teorías del financiamiento

Las bases teóricas del concepto de financiamiento están basadas en el conjunto de supuestos de mercado perfecto, es así que podemos definir el concepto de inversión y financiamiento en un ente (empresa) que por su simplicidad permite tomar decisiones adecuadas correspondientes a la inversión y financiamiento de los proyectos y ordenar mejor la prioridad en sus decisiones sobre qué proyectos son más convenientes financiar. En la aplicación de estos conceptos los inversionistas o propietarios analizan las consecuencias de financiar un determinado proyecto, teniendo en cuenta los riesgos, intereses, tiempos y demás factores que involucren el financiamiento, siendo de mayor importancia este análisis en las micro y pequeñas empresas esto referido a que el financiamiento puede ser muy significativo a su capital de trabajo y que su posicionamiento en el mercado es muy específico, puesto el riesgo en las Mypes merece ser evaluado con mayor detenimiento y detalle ya que la demanda de sus productos en el mercado puede variar por diferentes factores puesto que su financiamiento mayormente obedece a aportes del o de los propietarios y no de terceros o entidades financieras.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order), basa su concepto en la determinación de una estructura financiera de las empresas, es decir realizar nuevas inversiones vía financiamiento con los recursos propios el cual aminora el riesgo en comparación a la existente de participar en el mercado financiero. Por otro lado Herrera Santiago, Limón Suárez y Soto Ibáñez, nos muestra las teorías de la estructura financiera (Quincho, 2011).

La teoría del Trade-Off. Beneficios impositivos versus costos de quiebra.

Esta teoría, basa su concepto en deducir los gastos de los intereses pagados por el financiamiento obtenido de una base imponible del impuesto a la renta de la empresa, bajo esta premisa sería muy conveniente contratar el máximo posible de deuda pero así mismo mientras más endeudada esta la empresa se incrementa el riesgo de posibles problemas financieros los cuales pueden llevar a una quiebra, es así que al incrementarse la posibilidad de malos resultados del financiamiento obtenido se genera un alto riesgo de que el financiamiento no sea exitoso (Schnettler, 2010).

2.2.2 Teorías de rentabilidad

La rentabilidad es el resultado positivo de realizar una inversión y se puede cuantificar mediante ecuaciones de equivalencia financiera, de ahí se desprenden dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad (Ferruz, 2010).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Este modelo de teoría se basa en resaltar la importancia de las inversiones individuales que conforman un conjunto de inversiones a manera de cartera y que el inversionista o empresa, que realizará la inversión vía financiamiento puede elegir la

mejor opción, es así que esta teoría orienta el análisis de la inversión de los activos financieros individuales que más adelante se realizará en conjunto como una cartera de inversiones, por lo tanto se resalta la rentabilidad como una variable que todo inversionista o empresa desea maximizar.

Esto genera la importancia a las decisiones que se deben tomar con respecto a los rendimientos futuros de las inversiones realizadas, por lo tanto es de vital importancia tomar las mejores decisiones que garanticen los más altos niveles de rentabilidad, de lo cual se puede realizar una demostración gráfica de la relación que existe entre lo que espera obtener la empresa que realiza la inversión y la futura elección de la cartera de acuerdo a la rentabilidad y riesgos considerados. Markowitz propone una nueva teoría basada en la diversificación de las inversiones con el objetivo de obtener el mayor valor del rendimiento de estas.

Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. Por ende, esta teoría se basa en lograr el mayor nivel de rentabilidad con el menor nivel de riesgo el cual representa un escenario perfecto para cualquier inversionista. Teniendo esta teoría un alto rango de aceptación puesto que la diversificación de la inversión no puede eliminar el nivel de riesgo natural que tiene toda inversión, las carteras de inversiones que alcanzan la maximización de su rentabilidad no tienen porque alcanzar el menor nivel de riesgo, de lo que podemos demostrar grandes niveles de rentabilidad que conlleva a una relación de altos niveles de riesgo. (Alaitzm, 2002).

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). Este modelo fue aplicado en valores mobiliarios y establece la relación entre rentabilidad y riesgo dado por Markowitz, como muy complejo de aplicar, es por eso que Sharpe sugiere la relación entre la rentabilidad y su evolución en función a un determinado índice, es así que el rendimiento de un activo financiero lo demuestra en una función lineal que guarda relación al rendimiento de la cartera en un mercado y que su rendimiento (rentabilidad) es independiente de las variaciones que sufre el mercado estableciéndose como una variable independiente con alto grado de volatilidad (relación entre la dependencia del rendimiento de la inversión y el rendimiento del mercado), haciendo usos del método de los mínimos cuadrados donde es más fácil estimar el valor de dichos coeficientes a partir del análisis de datos históricos (Herrera y Limón y Soto 2010).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 El financiamiento

2.3.1.1 Evolución de las finanzas

Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. Durante su nacimiento fueron muy relacionados con los mercados de capital, con la evolución de las tecnologías y el crecimiento de las industrias, se hizo cada vez más necesario los fondos para financiar proyectos, los cuales se hacen más necesarios en la liquidez y el financiamiento de los proyectos de inversión. Enfocándose mucho más en la importancia del entorno que fuese, donde las posibilidades de

financiamiento fortalezcan a la empresa o ente, tomando mayor relevancia e interés en el mercado de valores en especial de las acciones de la banca resaltando su participación con mucha más importancia en este mercado, por lo cual crece en importancia las finanzas corporativas quedando muy marcado tres periodos en la evolución de las finanzas:

- a) La visión descriptiva de las finanzas empresariales hasta la segunda guerra mundial.
- b) Desde mediados de la década de los cuarenta hasta la cimentación de la moderna teoría de las finanzas empresariales.
- c) Expansión y profundización de las finanzas hasta nuestros días (Editorial Vibetza, 2011).

2.3.1.2 Definición de financiamiento

Definimos como financiamiento a la congruencia de recursos monetarios financieros cuyo destino es exclusivo para lograr una determinada actividad o proyecto de inversión, la característica principal es que los recursos financieros o sumas de dinero sirven para financiar en su totalidad un proyecto de inversión o complementar los recursos propios con el que cuenta un empresario o entidad de gobierno, de lo que podemos deducir que el financiamiento puede ser para proyectos de inversión pública o proyectos de inversión privada, constituyéndose como alternativa de financiamiento (Ferruz, 2010).

Las inversiones privadas necesitan de recursos financieros (financiamiento) para poder desarrollar sus proyecciones de operación, inversión y financiamiento los cuales permitan expandir su mercado en el cual se encuentran posicionados, aumentar su capacidad de producción, construir o adquirir activos fijos que

incrementen su patrimonio, así como también diversificar su producción en busca de nuevos mercados o en el aprovechamiento de las oportunidades que el mercado le ofrece. (Pérez y Campillo, 2008).

Definimos financiamiento a la acción de obtener un dinero o capital que servirá como recurso para la obtención de un bien o servicio. Según su naturaleza por el tiempo de obligatoriedad de un financiamiento lo podemos dividir en corto, y largo plazo, teniendo como referencia el corto plazo que será menor a un año y el largo plazo mayor a un año.

Gracias al financiamiento se ofrece la posibilidad a las empresas o inversionistas de tener finanzas más estables y eficientes para poder continuar sus actividades productivas o comerciales con mejor comportamiento en el sector económico al cual pertenece (Díaz, 2010).

En el mercado existen inversionistas, consumidores y otros con grandes ideas de inversión las cuales se quedan en condición de potenciales de inversiones por no contar con el financiamiento correspondiente, es por eso que se debe aclarar que no es necesario contar con el íntegro del monto de inversión ya que se puede potenciar el capital propio con el cual se cuenta mediante un financiamiento de un tercero existente en el mercado financiero, dejamos en claro este concepto ofreciéndose como una posibilidad clara de lograr la consecución de los objetivos corporativos y/o empresariales usando la herramienta del financiamiento, lo cual permitirá optimizar la toma de decisiones en la empresa en busca de la mejora de sus resultados.

Las alternativas existentes en el mercado financiero nacional (interno), toman cada día mayor relevancia sobre el posicionamiento en el sector de la micro y pequeña empresa, estas alternativas no necesariamente se encuentran dentro del

mercado financiero bancario o banca formal que se encuentra supervisada por la SBS, también aparecen como alternativa de financiamiento las EDPYME, ONGs, FONDOS CONCURSABLES, FONDOS DE CAPITALIZACION Y FONDOS ROTATORIOS, los cuales han conseguido muy buenos resultados en el desarrollo de inversiones en el sector de la micro y pequeña empresa llevando a las empresas y/o inversiones a los niveles de formalidad y tamaño de capital exigidos por la banca formal de nuestro mercado nacional para otorgar financiamientos.

2.3.1.3 Tipos de finanzas

2.3.1.3.1 Según ámbito de aplicación:

a. Financiamiento no bancario.

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

b. Financiamiento Bancario

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos, tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Este tipo de financiamiento que las MYPES obtienen por medio de los bancos establece relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las MYPES para obtener un financiamiento. La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades

de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la MYPE, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener rentabilidad. Permite a las MYPES estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital. Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de la rentabilidad de las MYPES. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la MYPE debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

c. Financiamiento Mixto

La fuente de financiamiento de este tipo es la combinación del financiamiento no bancario y financiamiento bancario.

2.3.1.3.2 Según su procedencia:

a. Los ahorros personales. Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

b. Los amigos y los parientes. las fuentes privadas como la familia o amigos, son otra opción de encontrar dinero. Este se presta con o sin intereses pero a tasas muy pequeñas, lo cual es muy beneficioso para iniciar las operaciones.

c. Entidades Financieras. las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos, cajas de ahorro y crédito, cajas municipales y cooperativas de ahorro y crédito. Estas instituciones facilitarán el préstamo, solo si demuestra que su solicitud está bien justificada.

d. Las empresas de capital de inversión. estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club planeta, 2008).

2.3.1.3.3 Financiamiento a corto plazo.

- **Crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Líneas de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a corto plazo. 2011).

2.3.1.3.4 Financiamiento a largo plazo.

- **Hipoteca:** es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- **Acciones:** es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** 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 (Financiamiento a largo plazo, 2011).

A razón de ello se debe la gran cantidad de instituciones financieras que existen en nuestro mercado y que por su naturaleza son de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones ofrecen productos crediticios de diferentes características las cuales se ajustan a la necesidad de cada cliente o institución que se encuentra en busca de financiamiento, estas instituciones mencionadas por su naturaleza y forma de operación se clasifican en:

- a. 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.
- b. 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.

c. Entidades financieras: Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG Internacionales o Nacionales (Pérez y Campillo, 2011).

2.3.2 La rentabilidad

2.3.2.1 Definición

Definimos rentabilidad como el resultado de realizar un proceso de cualquier naturaleza, asumiendo que este resultado debe ser positivo, también podemos expresar la rentabilidad como la ganancia que se obtiene por realizar un negocio o una inversión; la rentabilidad es un indicador del éxito de las empresas que guarda una estrecha relación entre eficiencia y rendimiento.

Se puede decir que la empresa mide el rendimiento de su capital mediante la rentabilidad y que este rendimiento debe ser medido en un periodo determinado; es también el resultado de realizar un análisis a la relación de los ingresos percibidos en un periodo con los recursos empleados, de esto podemos deducir que existen empresas que obtienen alta rentabilidad o son muy rentables y otras que solo consiguen obtener resultados que les permita sobrevivir, es decir empresas con muy baja rentabilidad.

Para poder medir la rentabilidad de una empresa se aplican conceptos como utilidad, beneficios, ganancias, o dividendos, para un inversionista o empresario se hace de suma importancia conocer su margen de rentabilidad el cual lo obtendrá de aplicar un ratio de los ingresos obtenidos entre el capital empleado.

2.3.2.2 Importancia de la rentabilidad

La rentabilidad es muy importante porque es el factor principal para obtener el desarrollo, ya que nos da a conocer la necesidad de emplear recursos para obtener los mejores resultados. En un escenario donde escasea los recursos, la rentabilidad es la que nos permite escoger entre las diversas opciones que ofrece el mercado. La rentabilidad no es un tema de rigidez ya que va muy estrechamente ligado a los niveles de riesgo. Es así que un inversionista o empresa solo asumirá mayores riesgos si este apunta a tener mayores resultados o una mayor rentabilidad. En ese contexto las políticas económicas empleadas en un país deben ser enfocadas a potenciar los sectores económicos con mayor rentabilidad y con mejor perspectiva de desarrollo, los gobiernos no solo son observadores si no, son principales actores para generar e impulsar la rentabilidad de las empresas (Benavides, 2012).

2.3.2.3 Tipos de rentabilidad

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

a. Rentabilidad económica

Es el resultado obtenido de medir la forma de emplear los activos independientemente como hayan sido financiados, ya sea por capital propio o financiamiento de terceros.

La rentabilidad económica nos permite:

1. Medir a una empresa su capacidad de generar ganancias sin tomar en cuenta la forma de como fueron obtenidos sus recursos (financiamientos).
2. Hacer comparaciones entre diferentes tipos de empresas sin tomar en cuenta su financiamiento.

3. Medir la eficiencia de la gestión de una empresa para saber si la forma de emplear sus recursos es la más óptima.
4. Conocer los resultados y verificar su nivel de rentabilidad independientemente de la procedencia de su capital.

- **Formas de medir la rentabilidad**

Existen varias formas de medir la rentabilidad. Las cuales resultaran de aplicar los ratios financieras dados por las ciencias económicas, que no es más que una aplicación matemática (división).

La rentabilidad económica (RE) se obtiene de dividir el resultado antes de intereses e impuestos, entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total promedio}}$$

El resultado antes de interés e impuestos, se obtiene de los estados financieros. El activo total se maneja como promedio porque puede haber cambios del mismo a lo largo del periodo. Por ejemplo, si el periodo es anual, entonces se suma el activo de cada uno de los meses del año y se divide entre doce y se obtiene el activo total promedio.

b. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es el resultado que se obtiene del empleo de los activos cuya fuente de financiamiento está dada por capital propio, y es medible en un determinado periodo y nos permite:

1. Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
2. Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
 - Recurrir al financiamiento interno.
 - Recurrir al financiamiento externo.
 - Ampliar el capital.
 - Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se obtiene de la aplicación de un ratio financiero o una división matemática, entre el resultado neto y los fondos propios:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios (promedio)}}$$

El resultado neto del ejercicio se obtiene del estado de situación financiera, ya descontando los intereses e impuestos pagados. Los fondos o recursos propios de la empresa son los que pertenecen a la empresa y no están financiados. Hay que obtener el promedio de los mismos, porque pueden cambiar a lo largo del año.

2.3.2.4 Factores determinantes de la rentabilidad

De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla.

Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado.
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto o servicio.
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.
- Integración vertical.
- Costos operativos.
- Esfuerzo sobre dichos factores.

La práctica empresarial, sobre todos en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen otros factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar:

- Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones.
- Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios.
- Certificarse; por ejemplo: ISO 9,000 e ISO 14,000.
- Durabilidad del producto.
- Servicio post-venta.
- Liderazgo.
- Políticas de estímulo; por ejemplo, para investigación en productos, servicios y sistemas; y ahorros.
- Fomento del capital humano.
- Tecnología de vanguardia.

2.3.2.5 Formas de elevar la rentabilidad

Para poder elevar sus niveles de rentabilidad de una empresa es necesario centrar la atención en los factores antes mencionados y si no se cuentan con estos factores es necesario incorporarlos a la gestión empresarial.

Alberto, Resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

Aumentar las ventas. Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

Mejorar la mezcla de ventas y clientes. En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulo y premios a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, darles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incremente su línea de productos nuevos y mejorados y establezca una atractiva política de precios.

Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundará en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: energía, correos, teléfonos entre otros.

Mejorar procesos. Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos.

Eliminar actividades que no dan valor. Este es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor. Para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción.

En conclusión, la rentabilidad de una empresa es el elemento vital que no solo contribuye a elevar las utilidades si no también se refleja en un mejor clima organizacional y laboral dentro de un ente o empresa, lo cual conlleva a elevar los niveles de productividad y rentabilidad que hacen mucho más competitiva la rentabilidad empresarial (Alberto y Quiroz, 2006).

2.3.2.6 La rentabilidad en el análisis contable

La relevancia del análisis de la rentabilidad parte del análisis de cada particularidad de las empresas, algunos centran su análisis en el beneficio o rentabilidad, crecimiento, estabilidad y hasta responsabilidad social, sin descuidar la relación entre la rentabilidad y la solvencia como pilares fundamentales de toda actividad económica, el análisis también está basado entre la relación rentabilidad – riesgo según Cuervo y Rivero el análisis se presenta desde una triple funcionalidad:

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

Es decir, la actividad económica tiene como límites la rentabilidad y la seguridad, conceptos que en su aplicación normalmente ocupan posiciones opuestas ya que la rentabilidad se relaciona con incrementar los riesgos para obtener mejores resultados y la seguridad por lo contrario aminora los riesgos.

2.3.2.7 Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

La rentabilidad dentro de su información contable está dada por un cociente que resulta de dividir el resultado de un periodo determinado entre el capital utilizado en ese periodo. Es importante tener en cuenta para la obtención de este resultado los conceptos a utilizar en la obtención de este ratio para que tenga la validez y significancia dentro de la toma de decisiones dentro de la entidad cuyo significado puede ser:

1. la rentabilidad puede expresarse de manera monetaria, cuando los elementos utilizados en la obtención del ratio también tienen significancia monetaria.
2. Nos sirve también para poder establecer el resultado de este mismo periodo.
3. Ayuda a determinar o cuantificar la validez de la inversión realizada en un determinado periodo que puede ser expresada por un promedio, ya que los resultados de un periodo determinado son de carácter variable de la comparación de estos conceptos, es por ello que para la obtención de este ratio también podemos considerar el promedio de la inversión realizada en un determinado periodo.
4. También se hace necesario determinar o conceptualizar el periodo de tiempo al cual mencionamos en todos los conceptos antes vertidos, conceptos que nos ayudan a realizar la medición de la rentabilidad de un ejercicio contable, de ahí la importancia de la correcta aplicación del periodo de tiempo, ya que una periodificación incorrecta podría llevar a cesgar los resultados obtenidos de una medición de la

rentabilidad, y en consecuencia una incorrecta toma de decisiones para realizar inversión de una empresa o ente.

2.3.2.8 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

El análisis de la rentabilidad empresarial, puede realizarse de acuerdo a diferentes niveles, estos determinados de acuerdo a la necesidad o detalle que se requiere para un empresario o inversionista de acuerdo a la naturaleza y función de la actividad empresarial que realiza en el mercado, así mismo podemos realizar el análisis en función al resultado con la inversión realizada.

Es así que podemos realizar el análisis de la rentabilidad llamado análisis de rentabilidad económica o análisis de la rentabilidad del activo, el cual es un resultado de la aplicación de un ratio que se obtiene de la división entre el resultado esperado antes de aplicación de intereses y el total de sus capitales invertidos en la obtención de estos resultados, sin importar cual es el origen de estos capitales, ya sean propios o provenientes de financiamiento.

También podemos definir un segundo nivel de análisis de la rentabilidad financiera, el cual utiliza el concepto de resultado conocido o previsto, después de la aplicación de intereses, entre los fondos empleados, pero de origen propio de la empresa, el cual puede determinar un rendimiento de la rentabilidad en relación al capital propio. De ahí que podemos establecer la importancia del concepto de apalancamiento financiero que no es más que la utilización de financiamiento para incrementar el capital que se invertirá y que dentro de una estructura financiera nos puede ayudar a determinar capitales ajenos, así mismo funciona como una ayuda para agrandar o mejorar la rentabilidad financiera, en relación a una rentabilidad

económica con el uso de un medio endeudamiento para financiar el incremento de nuestro capital (Sánchez, 2002).

Finalmente, para Sosa, la rentabilidad mide la capacidad de gestión empresarial del más alto nivel de ejecutivo de la empresa o ente, el cual se verá reflejado en las utilidades obtenidas por la inversión realizada, es decir la gestión exitosa en la aplicación de procesos de utilización de los recursos, es así que podemos mencionar algunos conceptos, la planeación, la minimización de costos y la maximización de rendimientos, los cuales tienen relación directa con la obtención de utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador (Sosa, 2007).

Además, el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su

rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

2.3.3 La empresa

2.3.3.1 Definición

La empresa es una unidad económico - social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Los elementos que componen la estructura básica de una empresa son:

1. Entidad: es decir, que una empresa es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica). O un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).

2. Elementos humanos: se refiere a que toda empresa está conformada por personas que trabajan y/o realizan inversiones para su desarrollo.

3. Aspiraciones: son las pretensiones o deseos por lograr algo que tienen las personas que conforman la empresa.

4. Realizaciones: se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.

5. Bienes materiales: son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas, mobiliario, etc.

6. Capacidad técnica: es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.

7. Capacidad financiera: se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).

8. Producción, transformación y/o prestación de servicios: se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las actividades.

9. Satisfacción de necesidades y deseos: la necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas (por ejemplo, una hamburguesa Mc Donalds para satisfacer la necesidad de alimento). (Kail, 2005).

2.3.3.2 Clasificación de empresa

2.3.3.2.1 Empresa pública

Definimos el concepto de empresa pública a aquellas empresas que utilizan fondos provenientes del gobierno y que están enfocados a satisfacer necesidades de carácter público, su creación, organización y funcionamiento son determinados por el Estado, cuentan por personería jurídica, patrimonio, y marco legal – jurídico propio para la realización de sus actividades, son creados mediante los instrumentos legales y actos resolutivos de mayor nivel en la estructura jurídica del Estado (decretos supremos).

En la información histórica que encontramos de las empresas públicas, encontramos definiciones que basan su concepto en la proveniencia del capital de estas, ya sea de forma parcial o total pero en todos los casos existe participación directa del Estado y cuya participación esta en relación directa con el fin específico para el cual han sido creadas.

2.3.3.2.1.1 Características de las empresas públicas:

a. Conformación:

La conformación de estas empresas está dada por la base legal de su creación dada por el Estado, el cual enmarca su estructura orgánica o su composición, pudiendo ubicarse dentro de algún sector específico de gobierno, ya sea este dentro del Gobierno Central, Gobierno Regional o Gobierno local o entidades autónomas de gobierno las cuales estén enfocadas a la satisfacción de necesidades de la población mediante la prestación de servicios públicos.

b. Régimen legal:

El régimen legal es característica fundamental de las empresas públicas, porque contemplan un marco jurídico normativo que rige en ejercicio de sus funciones los cuales deben estar enfocados en servicios de interés común para la población del estado.

c. Medición de resultados:

Los resultados de las empresas públicas normalmente no son medidos en resultados económicos ni en la generación de utilidades o ganancias, sino por la importancia de la eficiencia de los servicios que prestan a la población, ya sea en temas de educación, salud, seguridad, comunicación, transporte, energía, y otros.

d. Relación entre inversión y resultados:

En el funcionamiento de las empresas Públicas no se prioriza la obtención de utilidades en relación a la inversión realizada. Ya que la inversión de las empresas públicas se debe reportar en el grado de retorno de esta, que se muestra en la satisfacción o bienestar común de la población del estado.

e. Mercado y precio:

Las empresas públicas no cuentan con un mercado ni tampoco con precios que obedezcan a una estructura de costos o a una planificación de la operación que realiza la empresa, es decir el precio deja de tener la importancia ya que solo se prioriza el buen servicio público ya sea a algunos altos costos si fuera necesario.

f. Control:

El control de las empresas públicas se encuentra dentro del marco legal y normativo de la estructura jurídica del Estado, es así que para realizar el control se usan conceptos como el control fiscal y el control social, de ahí la creación de la Contraloría General de la República y de las Procuradurías que ejercen la defensa jurídica de los intereses del Estado, así mismo están instituciones ejercen el control del comportamiento profesional y ético de los funcionarios públicos a cargo de estas empresas.

g. Régimen laboral:

Los regímenes laborales existentes en las empresas públicas son variables, dependiendo de su naturaleza, su creación y su funcionamiento existiendo empresas públicas que pueden contar con trabajadores u empleados con diferente tipo de relación con la entidad (CAS, REGIMEN 276, REGIMEN 728).

h. Duración:

La duración de las empresas públicas está determinada por su base legal de creación las cuales pueden truncarse por decisiones de los niveles de gobierno más altos o por la desaparición de la necesidad en la población para la cual fue creada esta empresa pública (Salas, 2012).

2.3.3.2.2 Empresas privadas

Son aquellas entidades cuyo fin esencial es obtener ganancias y utilidades. Por tanto, su fin principal es el lucro comercial; pueden ser nacionales o extranjeras. Empresas en que todas o la mayoría de las acciones u otras formas de participación en el capital pertenecen a particulares y son controladas por estos, siendo su principal objetivo la obtención de utilidades al competir en el mercado.

2.3.3.2.2.1 Características de las empresas privadas:

1. Los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias.
2. La toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia considerando los riesgos y el mercado al cual se dirige la producción.
3. Los empresarios deben evaluar la competencia y realizar lo prioritario de acuerdo al principio de racionalidad económica.
4. Los medios de producción pertenecen al empresario capitalista.
5. Se contratan obreros a los cuales les paga un salario (Editorial Navactiva 2010)

2.3.3.3 Empresas industriales

Se caracterizan porque, a través de la adquisición de unas materias primas y la transformación de las mismas, obtienen un producto final. Las empresas industriales pueden ser extractivas o manufactureras: las primeras se dedican a la

explotación de los recursos naturales y las segundas transforman la materia prima en productos terminados.

2.3.3.4 Empresas comerciales

Son las que adquieren bienes o mercancías para su venta posterior. Las empresas comerciales se clasifican a su vez en mayoristas (adquieren bienes en grandes cantidades para distribuir, normalmente entre los minoristas), minoristas (venden a una escala mucho menor que los mayoristas, normalmente al consumidor final del producto), y las terceras son las comisionistas (se encargan de vender productos a cambio de una comisión).

2.3.3.5 Empresas de servicios

Se caracterizan por la venta de servicios, bien sean profesionales o de cualquier otro tipo. Los servicios tienen tres características: son intangibles (no se pueden tocar), son heterogéneos (son diferentes en función de la demanda de las personas) y la tercera es que caducan, tiene una permanencia en el tiempo y se tiene que utilizar cuando están en uso (Meléndez, 2007).

2.3.4 Micro y Pequeña Empresa.

2.3.4.1 Definición:

La definición del término MYPE, engloba la agrupación de las medianas y pequeñas empresas determinando el concepto de mediana y pequeña empresa por el tamaño de recursos que utiliza ya sea en el aspecto humano, patrimonial y financiero que se encuentran enmarcados en la ley N° 28015 – ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, la cual define como las unidades económicas ya sea como persona natural o jurídica, así mismo establece su forma de organización de acuerdo a las leyes vigentes, esta ley también define como

desarrollará sus actividades y los campos específicos en los cuales de desarrollará estas Mypes.

Además la Organización Internacional de Trabajo (OIT) son de vital importancia el impulso y desarrollo de estas unidades económicas (MYPES), puestos que sin fuentes generadoras de empleo para la población que muchas veces no puede acceder a un trabajo formal, y encuentra en estas pequeñas empresas la oportunidad de trabajo y desarrollo personal, así mismo la OIT enmarca muy bien el tamaño de estas empresas por el número de trabajadores con las que cuenta, de ahí que dentro de estas empresas podemos encontrar las empresas familiares, y otras que realizan actividades económicas en un volumen muy pequeño.

Por otro lado la CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe, establece que el número de trabajadores de estas unidades económicas no debe exceder a 10 personas incluyendo sus dueños o propietarios.

2.3.4.2 Características de la micro y pequeña empresa:

2.3.4.2.1 El número total de trabajadores:

Según la ley de MYPE y PYME, el número de trabajadores en variable en cuanto a personal y los niveles de ventas, en el siguiente orden:

La micro empresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

2.3.4.2.2 Niveles de ventas anuales:

a. La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT equivalentes S/. 577,500.00 Nuevos Soles.

b. La pequeña empresa: a partir del monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT equivalentes S/. 6, 545,000.00 Nuevos Soles.

Además, las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima.

Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen un promedio de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad. También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial. Además, la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados (Proyecto de ley N° 3273-2008).

2.3.4.3 Régimen laboral de la micro y pequeña empresa.

El régimen de promoción y formalización de las MYPE se aplica todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus conductores y empleadores.

2.3.4.4 Formación de la micro y pequeña empresa.

El proceso de formación legal de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días.

Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser: Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial y Régimen General. Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido la segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar el formulario N° 806 y N° 816.

Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa.

Ejemplo, si queremos abrir un hostel necesitamos el permiso del Ministerio de turismo y comercio exterior Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación, tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

Y finalmente el trámite con Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) en el cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa (Vigil, 2009).

2.3.4.5 Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía.

La importancia de las MYPE en el desarrollo de la economía de nuestro país se ha convertido en quizá una de las más relevantes, el crecimiento estadístico de este sector empresarial en la economía de nuestro país así lo demuestra, encontrando sus puntos más importantes en las grandes ciudades de nuestro país, constituyen el 98% de las empresas de nuestro país y aportan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI) de

la economía y también se constituyen casi el 80% de los empleadores de la población económicamente activa (PEA) de la economía, una evidencia de muy fácil comprobación es cuando realizamos un recorrido por las ciudades y nos encontramos con tanta variedad de negocios de constituyen unidades económicas dentro del sector de las MYPES. Por su flexibilidad estas MYPES pueden adaptarse a muchos tipos de mercado, con diferentes realidades ya sean geográficas o de otra índole, la cual es demostrable en nuestro país que cuenta con diversidad de pisos altitudinales y microclimas dentro de nuestra jurisdicción de nuestro Estado, la creación de estas Mypes vienen de la mano como una motivación de carácter muy objetivo como es el emprendimiento, elevando esta estadística de emprendedores en nuestro país hasta un 40% y elevar el índice del Perú como uno de los países más emprendedores.

Herramienta que ha sido usada para poder emerger dentro de la sociedad realizando una actividad económica que quizá no cuente con el tamaño de inversión que tienen las grandes empresas que actúan dentro de la economía dentro de nuestro país.

Podemos concluir que la importancia de las MYPE no solo está dada por todas las características que ya mencionamos, sino porque son realmente el sector más importante de la economía de nuestro país y que han obligado inclusive al Estado a darles la flexibilidad en los diferentes aspectos y marco legal que permita su creación y desarrollo (Vela, 2009)

2.3.4.6. Como impacta el financiamiento en la rentabilidad de la empresa:

El financiamiento impacta positivamente, puesto que a mayor inversión si el resultado es positivo la rentabilidad será más alta, aun sabiendo que parte de nuestro capital invertido es financiado por terceros.

2.4 Hipótesis

El financiamiento y la rentabilidad contribuye al crecimiento de las MYPE del sector comercio rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de la investigación.

El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, porque para el procesamiento de los datos se utilizaron la matemática y la estadística.

Las investigaciones cuantitativas permitieron recolección de datos y la utilización de procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo.

3.2 Diseño de la investigación

Fue el diseño descriptivo simple, no experimental.

3.3 Población y muestra

Población:

Estuvo conformado por propietarios y trabajadores del sector comercio rubro Distribuidoras de útiles de oficina del sector mercado mayorista y alrededores, de la ciudad de Huaraz.

N= 100 propietarios y trabajadores del sector comercio rubro distribuidoras de útiles de oficina.

Muestra:

n = 30 propietarios y trabajadores del sector comercio rubro distribuidoras de útiles de oficina.

3.4 Definición y Operacionalización de las variables Población y muestra

VARIABLES	DEFINICIÓN TEÓRICA	DEFINICIÓN OPERACIÓN		NIVEL DE MEDICIÓN
		DIMENSIONES	INDICADORES	
V. PRINCIPAL: FINANCIAMI ENTO	Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.	Tipos de finanzas: Según ámbito de aplicación	a. Financiamiento no bancario b. Financiamiento bancario c. Financiamiento Mixtas	Nominal.
		Según su procedencia	d. Los ahorros personales. e. Los amigos y los parientes. f. Entidades Financieras g. Las empresas de capital de inversión.	Nominal Nominal.
		Financiamiento a corto plazo	h. Crédito comercial. i. Crédito bancario. j. Línea de crédito. k. Papeles comerciales. l. Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar. m. Financiamiento por medio de los inventarios	Nominal.
		Financiamiento a largo plazo.	n. Hipoteca. o. Acciones. p. Bonos. q. Arrendamiento Financiero. r. Entidades financieras.	Nominal.
V. PRINCIPAL: RENTABILID AD	La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo; es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades.	Tipos de rentabilidad	s. Rentabilidad económica. t. Formas de medir la rentabilidad. u. Rentabilidad financiera. v. Factores determinantes de la rentabilidad.	Nominal.
		Formas de elevar la rentabilidad	w. Aumento de ventas. x. Mejora de ventas y clientes. y. Reducción de costos de los recursos. z. Mejora de procesos. aa. Eliminación de actividades sin valor.	Nominal.
	Tradicionalmente se	Características de la Micro y Pequeña Empresa.	bb. El número total de trabajadores. cc. Niveles de ventas anuales.	Nominal.

V. INTERVINIENTE: MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.	define a la MYPE, en función de la cantidad de recurso humano y el capital financiero que posee.	Medianas y Pequeñas Empresas	dd. Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa. ee. Formación de la Micro y Pequeña Empresa. ff. Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía.	Nominal.
Perfil de los propietarios de las MYPE	Son algunas características relacionadas a las MYPE	Edad	gg. De 20 a 29 años hh. De 30 a 39 años ii. De 40 a 49 años jj. Más de 50 años	Razón.
		Sexo	kk. Femenino ll. Masculino	Nominal.
		Grado de instrucción	mm. Primaria nn. Secundaria oo. Tecnológico pp. Universitario	Nominal.
		Su profesión	qq. Licenciado en Administración rr. Contador Público ss. Ingeniero tt. Economista uu. Otros. Especifique	Nominal.

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnicas

3.5.1.1 La encuesta:

La encuesta es una técnica que consiste en recopilar información de la población o muestra, mediante el cuestionario o la entrevista. La recopilación de datos se realiza a través de preguntas que indican los diversos indicadores de las variables de la hipótesis. La encuesta como técnica de investigación de campo tiene el objeto de recopilar información para definir el problema y para probar una hipótesis. La encuesta se realiza de dos formas: La entrevista y el cuestionario (Gomero, 2006).

3.5.2 Instrumentos

Es el cuestionario estructurado que se elaboró con base a las variables y los indicadores de estudio, determinando los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

Para la validéz de las preguntas se sometió a un control interno y externo para poder darle confiabilidad.

Cuestionario estructurado:

Es un formato redactado en forma de interrogantes mediante el cual se obtiene información acerca de las variables, que se van a investigar.

Puede ser aplicado personalmente o por correo y en forma individual o colectiva. El diseño del cuestionario se tiene que fundamentarse en el marco teórico, la hipótesis, sus variables y sus objetivos de la investigación. Cada pregunta que se incluya deberá ser relacionada con las variables, para asegurarse que todos los indicadores están siendo investigados (Ruiz, 2010).

3.6 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo el uso del análisis descriptivo simple; para la tabulación de los datos se utilizó el programa excel, para la recolección se utilizó citas bibliográficas de informes, Estados Financieros y documentación de distintas áreas de la empresa de muestra.

3.7 Matriz de Consistencia

I. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	II. OBJETIVOS	III. HIPÓTESIS	IV SISTEMA DE VARIABLE	V. METODOLOGÍA
<p>¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015?</p>	<p>Objetivo general Conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz en el 2015. 2. Determinar los niveles de rentabilidad de las MYPES del sector comercio de la Provincia de Huaraz en el rubro – Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015. 	<p>- El financiamiento y la rentabilidad contribuye al crecimiento de las MYPE del sector comercio rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz en el 2015.</p>	<p>V1: FINANCIAMIENTO INDICADORES: -Financiamiento no bancario. -Financiamiento bancario -Financiamiento mixtos -Los ahorros personales. -Los amigos y los parientes. -Bancos y uniones de crédito. -Las empresas de capital de inversión -Crédito comercial. -Crédito bancario. -Línea de crédito. -Papeles comerciales. -Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar. -Financiamiento por medio de los inventarios -Hipoteca. -Acciones. -Bonos. -Arrendamiento financiero. -Entidades financieras.</p> <p>V2: RENTABILIDAD -Rentabilidad económica. -Formas de medir la rentabilidad. -Rentabilidad financiera. -Factores determinantes de la rentabilidad. -Aumento de ventas. -Mejora de ventas y clientes. -Reducción de costos de los recursos. -Mejora de procesos. -Eliminación de actividades sin valor.</p> <p>V3: MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. -El número total de trabajadores. -Niveles de ventas anuales. -Régimen laboral de la micro y pequeña empresa. -Formación de la micro y pequeña empresa. -Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía.</p>	<p>5.1 El tipo y nivel de la investigación: - Cuantitativo- descriptivo</p> <p>5.2 Diseño de investigación: - Descriptivo</p> <p>5.3 Población N= 100 comerciantes n= 30 comerciantes</p> <p>5.4 Operacionalización de variables.</p> <p>5.5 Procedimientos de recolección de datos.</p> <p>5.6 Técnicas e instrumentos Técnicas: - Encuesta - Cuestionario estructurado</p> <p>6. Plan de análisis.</p> <p>Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo el uso del análisis descriptivo simple; para la tabulación de los datos se utilizó el programa excel, para la recolección se utilizó citas bibliográficas de informes, Estados Financieros y documentación de distintas áreas de la empresa de muestra.</p>

3.8 Principios éticos

Anonimato:

El anonimato es el carácter o la condición de anónimo, es decir, que la identidad de una persona o entidad es desconocida. Esto puede ser simplemente porque no se le haya pedido su identidad, como en un encuentro ocasional entre extraños, o porque la persona no puede o no quiere revelar su identidad. Por ejemplo, esto puede suceder a víctimas de crimen y guerra, cuya identidad no puede ser reconocida. Disfrazar la identidad puede también ser por elección, por razones legítimas como la privacidad y, en algunos casos, por seguridad personal. Muchas personas, tanto del ámbito del crimen como de muchos otros sectores, a menudo prefieren mantener su anonimato, como en el caso de escribir una carta con una amenaza o demanda: muchos trabajadores prefieren omitir su nombre al hacer pública su queja respecto a las malas condiciones de trabajo.

Se aplicó el cuestionario indicándoles a los propietarios y administradores que la investigación es anónima y que la información obtenida será sólo para fines de la investigación.

Privacidad:

La privacidad puede ser definida como el ámbito de la vida personal de un individuo, quien se desarrolla en un espacio reservado, el cual debe mantenerse confidencial. También se aplica a la cualidad de privado.

Integridad:

El principio de integridad ha estado vinculado en algunos de los códigos éticos más significativos y sus valores se encuentran integrados en otros principios en los casos en los que no lo es por sí mismo. La integridad como principio ético está

vinculada con la valoración de la honestidad, el respeto y la transparencia en las interacciones profesionales.

Conceptualmente, la integridad se relaciona con la consistencia entre los valores que se predicán y los métodos, expectativas y resultados realmente alcanzados con las intervenciones profesionales. Como valor humano, la elección es una elección personal y un compromiso de consistencia con honrar la ética, los valores y los principios.

En ética la integridad considera la veracidad y transparencia de las acciones personales, por tanto, se opone a la falsedad o el engaño. Cuando éste es requerido en la intervención o indagación, se deben cumplir las condiciones previstas por la tradición en ética aplicada.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Presentación de resultados del cuestionario estructurado aplicado a los propietarios y trabajadores de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015.

4.1.1 Datos de los representantes de las MYPE

Tabla 1

Distribución de la muestra, según grupo etáreo de los representante de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Grupo etáreo	Fi	%
De 20 a 29 años	8	27
De 30 a 39 años	13	43
De 40 a 49 años	4	13
Más de 50 años	5	17
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos y trabajadores de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia

Tabla 2

Distribución de la muestra según sexo de los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Sexo	Fi	%
Femenino	18	60
Masculino	12	40
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro

Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia

Tabla 3

Distribución de la muestra según grado de instrucción de los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Nivel educativo	Fi	%
Primaria	3	10
Secundaria	5	17
Técnico	9	30
Universitario	13	43
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia

Tabla 4

Distribución de la muestra según profesión u oficio de los propietarios de las MYPE sector comercio – Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Nivel de profesión u oficio	Fi	%
Administrador	5	17
Ingeniero	2	7
Contador	3	10
Economista	3	10
Técnico en farmacia	1	3
Técnico en Computación e Informática	5	17
Técnico en guía oficial de turismo	3	10
Sin profesión	8	27
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos de las MYPE sector servicios – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia.

4.1.2 Del financiamiento

Tabla 5

Distribución de la muestra, según el tipo de financiamiento que utiliza para su empresa de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Tipos de financiamiento	Fi	%
Financiamiento no bancario	3	10
Financiamiento bancario	17	57
Financiamiento mixto	10	33
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia

Tabla 6

Distribución porcentual de la muestra, según fuente de financiamiento de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Empresa obtiene financiamiento	Fi	%
Ahorros personales	6	20
Amigos y/o parientes	3	10
Entidades financieras	21	70
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

Tabla 7

Distribución porcentual de la muestra, según formas de financiamiento a corto plazo de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Financiamiento a corto plazo	Fi	%
Crédito comercial	5	17
Crédito bancario	16	53
Línea de crédito	2	7
Papeles comerciales	1	3
Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar	2	7
Financiamiento por medio de los inventarios	4	13
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras

de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

Tabla 8

Distribución porcentual de la muestra, según formas de financiamiento a largo plazo de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Financiamiento a largo plazo	Fi	%
Hipoteca	2	7
Arrendamiento Financiero	4	13
Entidades Financieras	24	80
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras

de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

4.1.3 De la rentabilidad

Tabla 9

Distribución porcentual de la muestra, según tipo de rentabilidad de las MYPE, sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Tipos de rentabilidad	Fi	%
Rentabilidad económica	9	30
Rentabilidad financiera	4	13
Ambos	17	57
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

Tabla 10

Distribución porcentual de la muestra, según formas de elevación de rentabilidad de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Tipos de rentabilidad	Fi	%
Aumento de ventas	12	40
Incremento de cartera de clientes	3	10
Reducción de costos	3	10
Mejora del proceso	2	7
Eliminación de actividades sin valor	1	3
Todas las anteriores	9	30
Total	30	100

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

4.2 Análisis de resultados

Del 100% encuestado, el 43% tenían entre 30 – 39 años de edad, a diferencia del 13% que tenían entre 40 – 49 de edad, seguido por 27 % que tenían entre 20-29 años de edad y el 17% contaban entre 50 años a más. **(Ver tabla 01).**

Del 100% encuestado, el 60 % son de sexo femenino, al contrario, sólo el 40 % son de sexo masculino. **(Ver tabla 02).**

Del 100% encuestado, el 43 % afirmaron tener nivel universitario, al contrario del 10 % indicaron tener educación primaria; seguido por el 30 % que informaron tener nivel técnico y por el 17% indicaron tener educación secundaria. **(Ver tabla 03).**

Del 100% encuestados, el 27% de los propietarios de las MYPE afirmaron no ser profesionales; seguido por el 17 % que informaron ser técnicos en computación e informática y el otro 17 % afirmaron ser administradores; por otro lado el 10% afirmaron ser contadores, otro 10% afirmaron ser economistas y otro 10 % afirmaron ser técnicos en guía oficial de turismo, seguido por un 7% que indicaron ser ingenieros, y el 3% indico ser técnico en farmacia. **(Ver tabla 04).**

Del 100% encuestados, el 57% de los propietarios de las MYPE afirmaron haber obtenido financiamiento bancario; estos resultados contrastan con los estudios realizados sobre las necesidades de crédito, a pesar que las empresarias y los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por otro lado el 33 % afirmaron que su empresa utiliza financiamiento mixtos por el factor mencionado párrafos arribas y solo el 10% de empresarios utiliza financiamiento no bancario. **(Ver tabla 05).**

Del 100% encuestados, el 70% afirmaron que obtuvieron financiamiento procedente de las entidades financieras este resultado guarda relación con el estudio realizado por Echavarría, (2006), en el que menciona en su tesis sobre alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE), se ha logrado analizar un sólido y eficiente tasas de crecimiento económico adecuadas y

sostenidas. Seguido por el 10% obtuvieron financiamiento de préstamos de amigos y/o parientes; y por el 20% financiamiento por los ahorros personales. **(Ver tabla 06).**

Del 100% de encuestados, el 53% afirmaron que su financiamiento a corto plazo fue el crédito bancario. El 17% financio su negocio a través del crédito comercial siendo estos los intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPE, enfocado en las personas que buscan crear un nuevo negocio, al contrario el 1% obtuvo financiamiento por papeles comerciales; seguido por el 13% que señalaron financiamiento por medio de los inventarios; el 7% por líneas de crédito; el 7% afirmaron financiamiento por medio de las cuentas por cobrar. **(Ver tabla 07).**

Del 100% encuestados, el 80% realizaron préstamos de entidades financieras; seguido por el 13% que manifestaron financiamiento de activos a través de arrendamiento financiero; el 7% mediante créditos hipotecarios. **(Ver tabla 08).**

Del 100% encuestados, el 57% afirmaron que los tipos de rentabilidad fueron económica y financiera; estos resultados contrastan con los estudios realizados por Esteo (2006) en su tesis de medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial, sostiene que la rentabilidad empresarial cobra la mayor importancia en la medida en que es una manifestación de creación de valor para el socio o accionista. La creación de valor, como supremo objetivo de la gerencia, el diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por cuarenta ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa: la rentabilidad financiera, indicador que se hace función de seis variables inmediatas, operando en cuatro sumandos cuyo mensaje permite conocer la rentabilidad económica, seguido por el 30% que dijeron obtener

rentabilidad económica; y por el 13% afirmaron obtener rentabilidad financiera. (**Ver tabla 09**).

Del 100% de encuestados, el 40% afirmaron aumentar su rentabilidad por aumento de ventas; este resultado guarda relación con los estudios realizados por González (2008) en su estudio acerca de la variedad estratégica intraindustrial sobre la rentabilidad empresarial a dos niveles. Sostiene, en primer lugar se constata un doble efecto sobre la rentabilidad, de manera que las industrias con menos y con más variedad estratégica son las más rentables, mientras las que tienen un nivel de variedad intermedio son las menos rentables, en cambio el 3% sostiene que eliminando actividades sin valor aumentan su rentabilidad; por otro lado un 30% sostiene que aplica todos los factores mencionados para aumentar su rentabilidad; un 10% lo hace por reducción de costos y otro 10 % los hace incrementando su cartera de clientes; seguido por un 7% que lo hace mejorando su proceso para la obtención de rentabilidad. (**Ver tabla 10**).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Del análisis efectuado en la investigación realizada podemos concluir la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las Mypes del rubro materia del estudio, puesto que muchas veces el financiamiento puede ser igual o mayor al capital que cuentan las empresas que acceden a este financiamiento.
- Podemos concluir también que el financiamiento guarda estrecha relación con la rentabilidad que obtienen las Mypes, teniendo en cuenta los resultados de gestión de esta actividad empresarial, es así que cuando el financiamiento es mayor y el resultado de gestión es positivo la rentabilidad se verá notablemente incrementada, de ocurrir lo contrario y obtener un resultado de gestión negativo este puede traer como consecuencia un sobre endeudamiento y en el peor de los casos la quiebra de dichas empresas.
- El financiamiento en las Mypes debe obedecer a necesidades expresas de inversión y debe ser lo requerido en materia de cantidades y condiciones las cuales puedan ser asumidas por las Mypes, mediante su actividad comercial, podemos concluir también que a mayor financiamiento el nivel de riesgo también mayor, dependiendo del resultado de gestión, quiere decir que si el resultado es positivo el financiamiento habrá cumplido su objetivo para el cual fue requerido.

5.2 Recomendaciones

- Se recomienda a las Mypes de sector materia de estudio trabajar dentro del marco de la formalidad, ya sea en materia laboral, tributaria y otras, las cuales le darán las condiciones necesarias para acceder a financiamientos del mercado formal existente en la economía nacional, se recomienda minimizar los riesgos en sus operaciones económicas, ya que el tamaño de capital con el que cuentan estas Mypes del sector, no le permitirían tener resultados negativos de gestión y podría significar la quiebra.
- Se recomienda antes de acceder a un financiamiento, realizar un análisis detallado de las capacidades y fortalezas de la Mype, las cuales permitan cumplir con las obligaciones que vendrán como consecuencia de obtener un financiamiento cual sea su naturaleza, se recomienda también garantizar el destino del financiamiento, es decir que si obtenemos un financiamiento destinado para capital de trabajo, equipamiento o adquisición de un activo, este debe ser invertido en dicho rubro dentro de la empresa.
- Se recomienda no asumir grandes riesgos por más que la rentabilidad se incremente con estos riesgos, esto en relación al tamaño de capital con el que se cuenta, es así que podemos decir que más vale tener un crecimiento sostenido y constante que aminore el riesgo, y no un crecimiento acelerado que resulte muy riesgoso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Gonzales, N. (2013). En su tesis titulada el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del comercio en el Municipio de Querétaro. En la Universidad Autónoma de Querétaro, México. (Tesis para optar el grado de Maestría en Administración). Recuperado en: <http://ri.uaq.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2596/RI000403.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alberto, C. (2006). Modelos de negocio para mejorar rentabilidad, San José Costa Rica, Rentabilidad y productividad en mercado, Recuperado en: <http://www.Monografía.com/trabajos/12/retiro;HTML>.
- Alaitz, Z. (2002). El modelo de Markowitz en la gestión de carteras. Recuperado en: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/212.pdf>
- Rios, P. (2008). Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia. Universidad técnica de Oruro facultad de ciencias económicas, financieras y administrativas carrera de ingeniería comercial. Recuperado en: <http://tesis.dpicuto.edu.bo/facultad-de-ciencias-economicas-financieras-y-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-bolivia.html>.
- Bebczuk, N. (2010). Acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina: estado de situación y propuestas de política. Sección de Estudios del Desarrollo Santiago de Chile. Recuperado en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/40841/lc13241e.pdf>.

- Bankable, F. (2009), Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones micro financieras? Recuperado en:
<http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>.
- Banco, M. (20109). Boletín Wharton y Universia, Recuperado en:
<http://www.emprendedores.pe>.
- Briosos, V. (2006). Estructura del Financiamiento PYME. Citada 2010 Marzo 24.
Recuperado en:
http://mpr.aub.unimuenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf
- Briseño, A. (2010). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Venezuela citada 2010 Abril 13. Recuperado en:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.
- Benavides, P. (2012). La Importancia de la Rentabilidad. (Publicación en internet) Citado 12 de setiembre 2012. Recuperado en:
<http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>.
- Kong; J y Moreno (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012, recuperado en:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_Moreno_QuilcateJose.pdf
- Cook, A. (2007). Diseño de un centro articulador de servicios empresariales para MYPE. Universidad de Chile. Recuperado en:
www.cybertesis.cl/tesis/uchile/2007/cook_ah/sources/cook_ah.pdf.

- Club planeta. (2008). Fuentes de financiamiento. Citada 2008 Ene 12. Recuperado en:
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- Choque, Altamirano y P. (2009). Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios compartidos enfocada a MYPE. Recuperado en:
http://cybertesis.upc.edu.pe/upc/2009/choque_ba/html/index-frames.html
- Díaz, N. (2010). Sofoles: financiamiento para personas físicas y pequeñas empresas, citado 2010 Octubre 02.
- Echavarría, S. (2006). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYME). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.
- Esteo, F. (2006). Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial, Universidad Complutense de Madrid (España).
Recuperado en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=15443>.
- Editorial, Vibetza, (2011). Finanzas citado el 11 de enero del 2011. Recuperado en:
<http://www.monografias.com/trabajos66/finanzasvenezuela/finanzas-venezuela.shtml#ixzz2Hh1Vbjge>.
- Editorial, Navactiva (2010). Empresas Industriales, Comercial y de Servicios. Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN). Citado 16 de Noviembre del 2010. Recuperado en:
http://www.navactiva.com/es/asesoria/empresas-comerciales-industriales-y-de-servicios_18227
- Flores, A. (2006). Metodología de gestión para el micro, pequeñas y medianas empresas en lima metropolitana, tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Recuperado en:

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/380/Flores_ka.pdf?sequence=1

Ferruz, L. (2010). La rentabilidad y el riesgo. España. Citada 2010 Abril 13.

Recuperado en:

[tp://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM](http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM).

Financiamiento a corto plazo. Citada 2011 Oct. 11. Recuperado en:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. Citada 2011 Oct. 11. Recuperado en:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

González, E. (2008). Variedad estratégica y rentabilidad empresarial. Universidad de Oviedo. Recuperado en:

<http://www.tdx.cat/handle/10803/11087>.

Gomero G. (2006). Metodología de investigación científica. Editorial: Fakir.

Herrera, S. Limón, S. y Soto I. (2010). Fuentes de financiamiento en época de crisis en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre 2006. Recuperado en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía Economía Competitiva Generadora de Empleo citado 2010 Octubre 02. Recuperado en:

<http://www.gaia.inegi.org.mx>.

Instrumentos de Investigación (2006):

<http://cienciassocialeskathy.obolog.com/instrumentos-investigacion-633764>.

Kail, C. (2006). Empresas Públicas (publicación de internet). Recuperado en:

<http://www.monografias.com/trabajos24/empresas-publicas/empresas-publicas.shtml>

López, A. (2006) en su tesis: Demanda De Crédito Bancario Por Parte De Las Pequeñas Y Medianas Empresas En El Salvador; presentada para optar el Grado Académico de Licenciado en Economía en la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas- Setiembre 2006.

Ley que facilita desarrollo económico de las MYPE al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la República 19-05-2009).

Monteverde, García y Chiriboga J. (2008). En su tesis Determinación de la estructura de financiamiento óptima para empresas ecuatorianas, Universidad de Guayaquil. Recuperado en:
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6706/1/TESIS%20completa1.pdf>

Mercado de valores como alternativa de financiamiento para las PYME (2009). Universidad mayor de san Andrés facultad de ciencias económicas y financieras carrera de economía- Bolivia. Recuperado en:
<http://bibliotecadigital.umsa.bo:8080/rddu/bitstream/123456789/2240/1/T-1075.pdf>.

Marín, S. y Martínez, F. (2011). La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME México. Recuperado en:
<http://www.contaduriayadministracionunam.mx>.

Márquez, C. (2007). Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. Universidad de San Martín de Porres. Recuperado en:
http://cybertesis.usmp.edu.pe/usmp/2007/marquez_le/pdf/marquez_le-TH.1.pdf

Meléndez, L. (2007) Caracterización del micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú y desempeño del micro finanzas. Docente de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo – Lambayeque Perú. Citado en marzo del 2007.

Recuperado en:

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf.

Prado, A. (2010). El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES sector comercio rubro Distribuidoras de útiles de oficina.

Universidad de San Martín de Porres. Disponible en:

http://cybertesis.usmp.edu.pe/usmp/2010/prado_aa/html/index-frames.html.

Pérez, L. y Campillo, F. (2008). Financiamiento. Citada 2008 Mar 13. Disponible

desde:

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/romero_o_j/capitulo2.pdf.

Pérez, L. y Campillo F. (2011). Financiamiento. Citada 2011 Oct. 11. Recuperado

en:

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Portal Educativo en Economía y Finanzas, la Clasificación de finanzas. [Artículo en Internet]. [Citado el 01 de Abril del 2012]. Recuperado en:

<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>.

- Quincho, M. (2011). Identificar el nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las MYPES, universidad "San Juan bautista". Chincha – Ica. Recuperado en:
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-MYPES/financiamiento-MYPE .shtmlresumena>.
- Ruiz, K.(2010). Instrumentos de investigación, recuperado de:
<http://cienciassocialeskathy.obolog.com./instrumentos-investigacion-633764>.
- Sandiga, L. (2006). Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYME. Recuperado en:
<http://www.dametareas.com/los-intermediarios-bancarios-y-no-bancarios-en-el-desarrollo-de-las-MYPE/>.
- Santos, Q. (2006) Tesis: Entidades de desarrollo para la pequeña Micro empresa (EDPYME), como una alternativa de financiamiento para la micro y pequeña empresa (MYPE) de la región tumbes”; presentada para optar el título profesional de contador público en la Universidad Nacional de Tumbes - 2006.
- Schnettler, B. (2010) Estructura de Capital de Micro y Pequeñas Empresas Agropecuarias del Sur de Chile. Citada 2010 Abril 13. Recuperado en:
http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S030488022002000200007&lng=es&nrm=iso.
- Sánchez, B. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa, en línea 5campus.com, Análisis contable Recuperado en:
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> y añadir fecha consulta

- Sosa, C. (2007). El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPES. Recuperado en:
http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/05/06/segmentacion_psicografica_pequena_y_microempresa.pdf.
- Seiichi, S. (2011). Estado Actual de las Empresas Medianas y Pequeñas del Japón. Página 49. Recuperado en:
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/flores_ka/cap02.pdf
- Salas, J. (2012). Definición y características de empresas privadas. Diplomado en planificación y administración de empresas (Universidad Politécnica De Madrid). Recuperado en:
http://www.ecofinanzas.com/diccionario/E/EMPRESAS_PRIVADAS.htm.
- Vigil, Y. (2009) editor. Formación, crecimiento y proyección de las MYPE. Monografía en internet. Lima. Universidad San Martín de Porres. Citada 2009Oct 25. Recuperado en:
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-MYPES/formacionMYPES2.Shtml#xconcl>.
- Villasante, A. (2009) Ministro de la producción. Citado 2010 Octubre 02.
- Vela, L. (2009). Editor, Caracterización del micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú desempeño de las micro finanzas. Monografía en internet. Lambayeque. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Citada 2009 Oct. 25. Recuperado en:
<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzasperu/microfinanza-peru.shtml>.

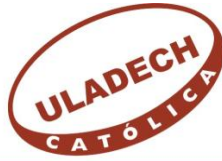
Vergara, L. (2011), Lección 15: El diseño o proyecto de investigación y sus elementos componentes (VIII). Recuperado en:

<http://www.aulafacil.com/cienciainvestigacion/Lecc-15.htm>

Rodríguez, D. (2015). En su tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. (Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039124>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes
legales de las Mype del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado

El financiamiento y la rentabilidad de las Mype sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015.

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

Encuestador (a):

Fecha://

Anexo 1

RECURSOS:

1.1 Humanos:

- 01 Investigador
- 01 Asesor
- 30 Elementos de muestra.

1.2 Materiales:

- Materiales de inversión
- Materiales de consumo
- Materiales de impresión

1.3 Financiamiento:

- Autofinanciamiento

CUESTIONARIO

INSTRUCCIÓN: el presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación contable, por esta razón se solicita, responder a las interrogantes que a continuación se indican. Sus respuestas anónimas, sólo servirán a los objetivos de la investigación.

DATOS INFORMATIVOS

I. DATOS DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE.

1. Edad del representante legal de las MYPE del sector comercio –

Distribuidoras de útiles de oficina – de la ciudad de Huaraz.

- a. De 20 a 29 años
- b. De 30 a 39 años
- c. De 40 a 49 años
- d. Más de 50 años

2. Sexo

- a. Femenino
- b. Masculino

3. ¿Cuál es su grado de instrucción?

- a. Primaria
- b. Secundaria
- c. Tecnológico
- e. Universitario

4. ¿Qué profesión u oficio tienen?

- a. Administrador
- b. Ingeniero
- c. Contador
- d. Economista
- e. Técnico en farmacia
- f. Técnico en computación e informática.
- g. Técnico en guía oficial de turismo.
- h. Sin profesión.

II. DEL FINANCIAMIENTO

5. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que utiliza para su empresa?

- a. Financiamiento no bancario
- b. Financiamiento bancario.
- c. Financiamiento mixto.

6. ¿Cuál es la fuente de financiamiento?

- a. Los ahorros personales.
- b. Los amigos y los parientes.
- c. Entidades financieras.

7. ¿Cuál es la forma de financiamiento a corto plazo que obtuvo su empresa?

- a. Crédito comercial.
- b. Crédito bancario.
- c. Línea de crédito.
- d. Papeles comerciales.
- e. Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar.
- f. Financiamiento por medio de los inventarios

8. ¿Cuál es la forma de financiamiento a largo plazo que obtuvo su empresa?

- a. Hipoteca.
- b. Arrendamiento financiero
- c. Entidades financieras.

III. DE LA RENTABILIDAD

9. ¿Cuál es el tipo de rentabilidad de su empresa?

- a. Rentabilidad económica.
- b. Rentabilidad financiera.
- c. Ambos.

10. ¿En qué forma usted eleva su rentabilidad?

- a. Aumento de ventas.
- b. Incremento de cartera de clientes.
- c. Reducción de costos.
- d. Mejora del proceso.
- e. Eliminación de actividades sin valor.
- f. Todas las anteriores.

Anexo 2

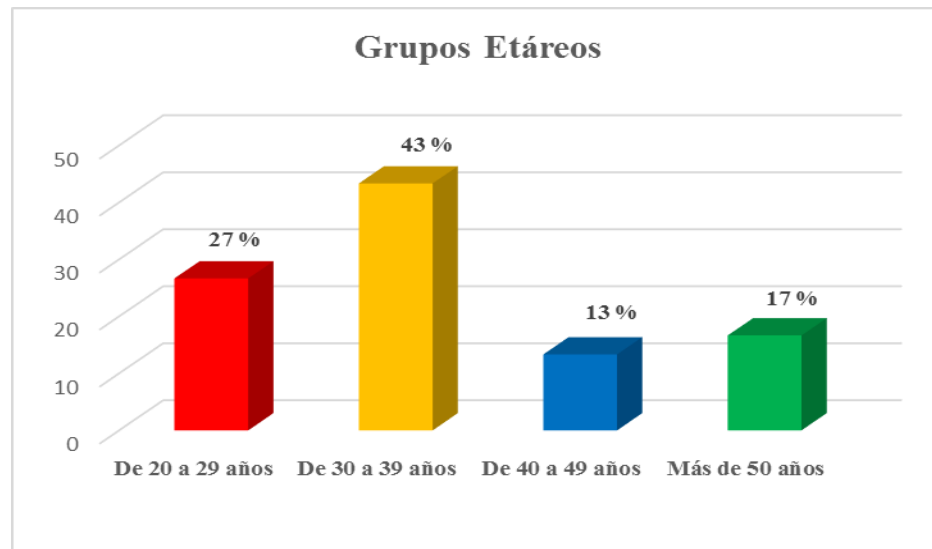


Figura 1. Distribución de la muestra, según grupo etáreo del representante de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos y trabajadores de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia

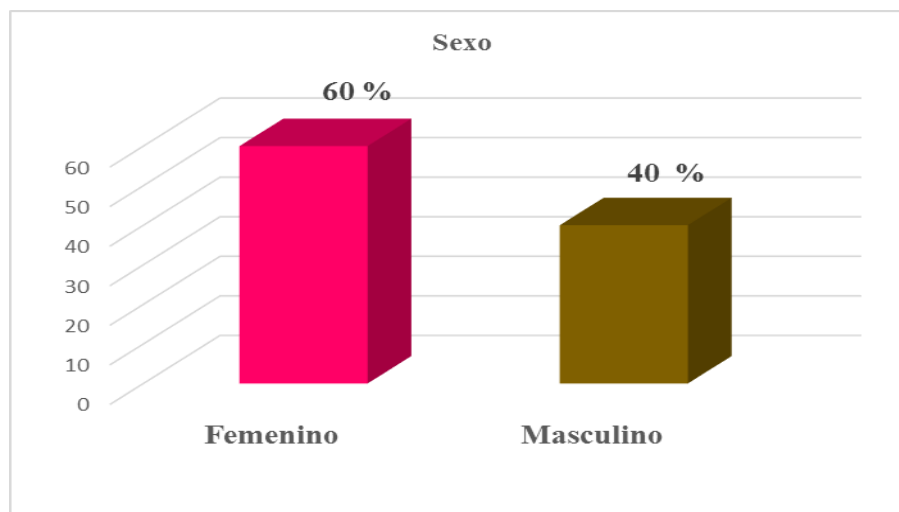


Figura 2. Distribución de la muestra según sexo de los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia

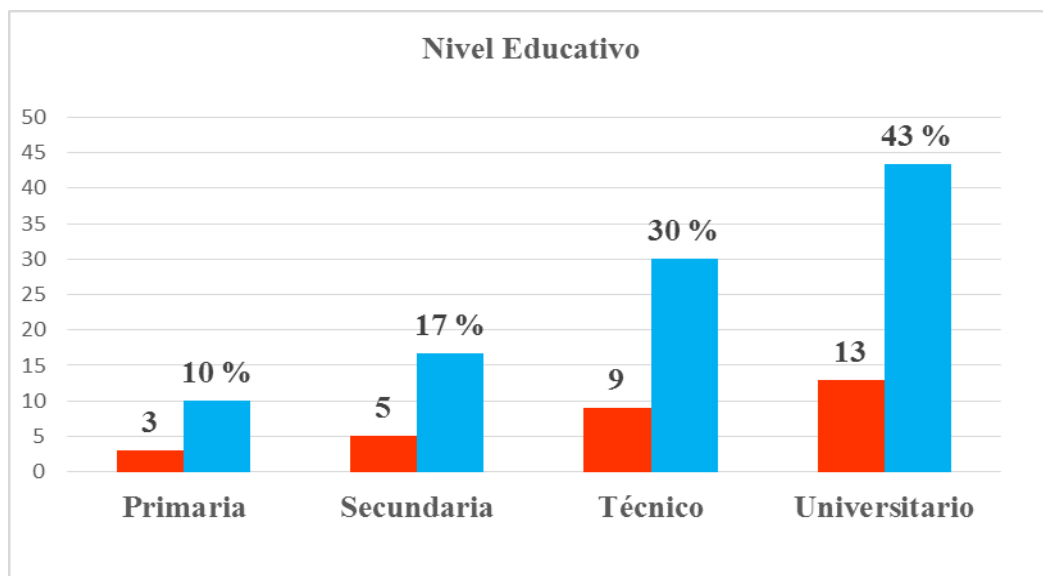


Figura 3. Distribución de la muestra según grado de instrucción de los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia



Figura 4. Distribución de la muestra según profesión u oficio de los propietarios de las MYPE sector comercio – Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los directivos de las MYPE sector servicios – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Elaboración: propia.

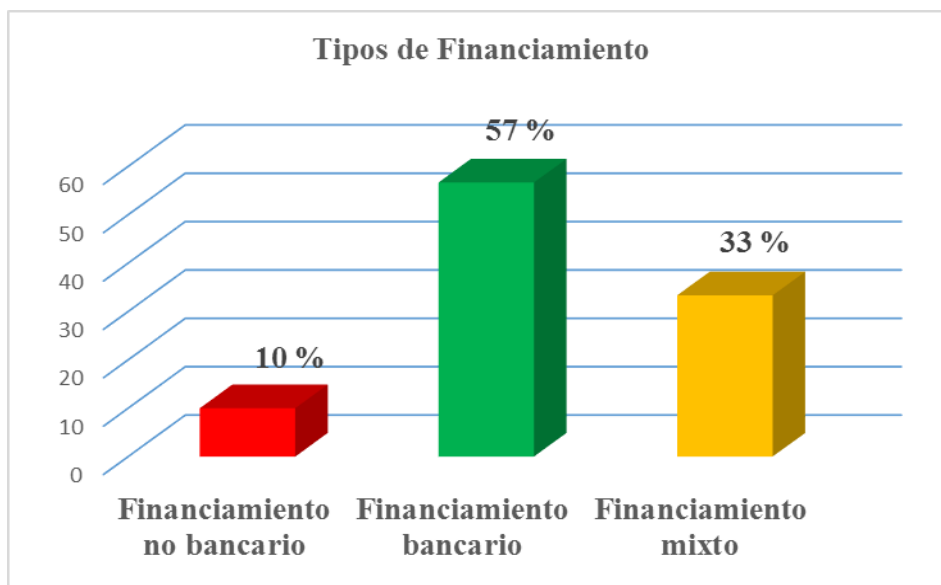
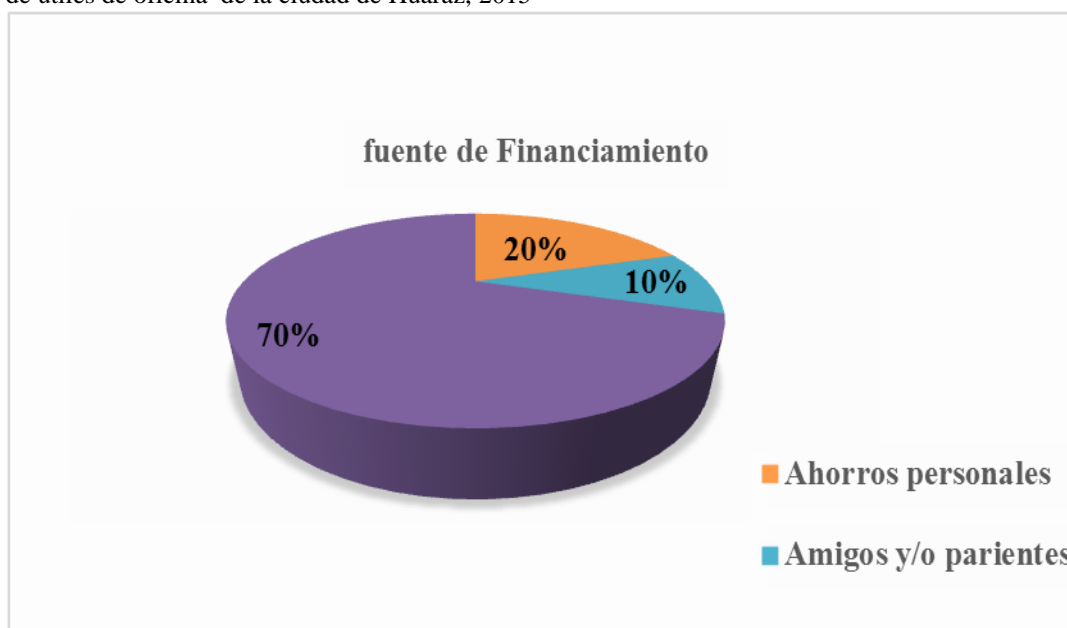


Figura 5. Distribución de la muestra, según el tipo de financiamiento que utiliza para su empresa de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015



Elaboración: propia

Figura 6. Distribución porcentual de la muestra, según fuente de financiamiento de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.



Figura 7. Distribución porcentual de la muestra, según formas de financiamiento a corto plazo de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

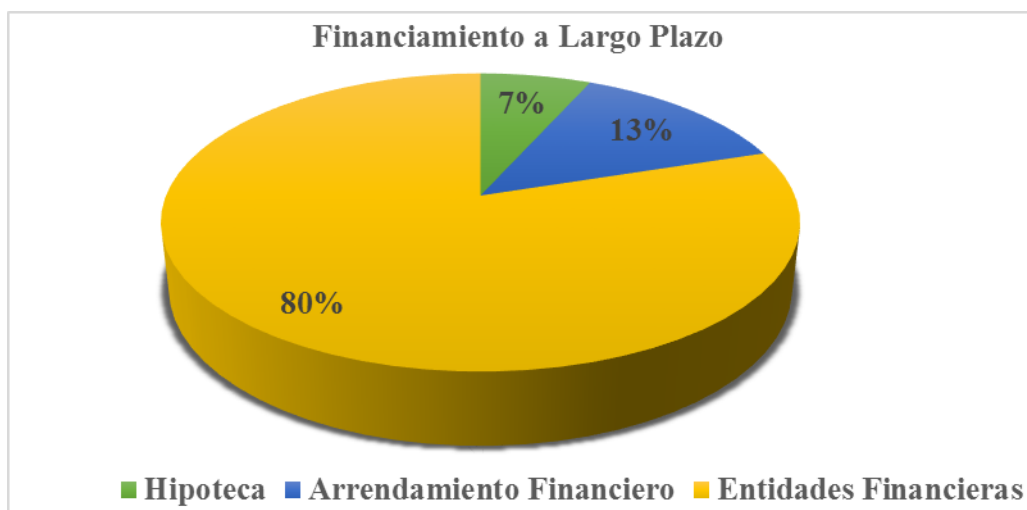


Figura 8. Distribución porcentual de la muestra, según formas de financiamiento a largo plazo de su negocio de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

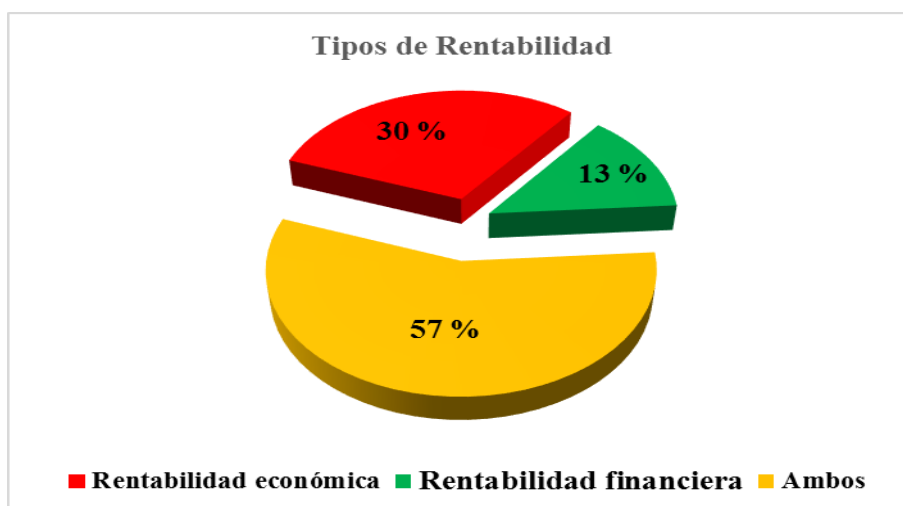


Figura 9. Distribución porcentual de la muestra, según tipo de rentabilidad de las MYPE, sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.

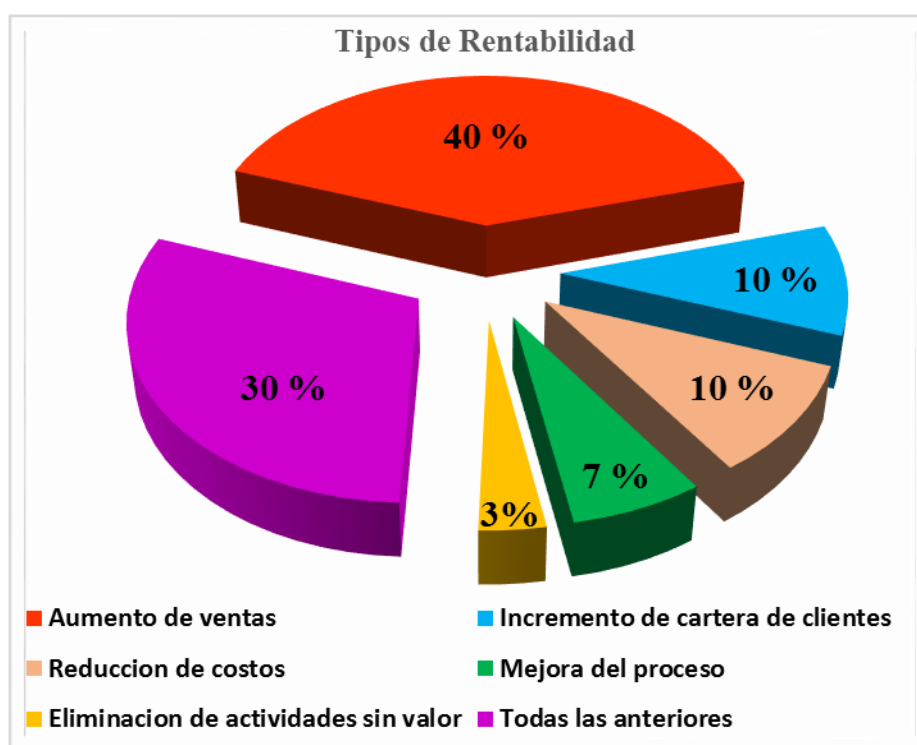


Figura 10. Distribución porcentual de la muestra, según formas de elevación de rentabilidad de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015.

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE sector comercio – rubro Distribuidoras de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz, 2015

Elaboración: propia.