



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR
COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA
PROVINCIA DE LEONCIO PRADO- TINGO MARIA,
PERÍODO 2015 – 2016”.**

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

AUTORA:

BR. ROSIO DEL PILAR MORI TELLO

ASESOR:

CPC. CORI CORNE CONSTANTINO ANANIAS

TINGO MARÍA - PERÚ

2016

Jurado Evaluador de Tesis

MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELENDEZ PEREIRA.

PRESIDENTE

DR. ENRIQUE LOO AYNE.

SECRETARIO

MGTR. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEJOS.

MIEMBRO

Agradecimiento

A DIOS, por su amor y su bondad que no tiene fin y por permite sonreír ante todos mis logros que son resultado de su ayuda, y cuando caigo y me pone a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta que los pone frente mío para que mejore como ser humano y crezca de diversas maneras.

Agradezco a la **UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE** por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como a todos los docentes que me brindaron su conocimiento y apoyo para seguir adelante día a día. Mi agradecimiento también va dirigido a mi docente **LIC. NILSON ANGULO CACHIQUE**, por su comprensión y por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y su amplio conocimiento para así culminar la tesis.

Y para finalizar también agradecer a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los niveles de Universidad, en especial a mi compañera **ANITA CECILIA SERAFÍN CHAMORRO** por su amistad incondicional y apoyo moral que han aportado un alto porcentaje en mis ganas de culminar este trabajo de investigación.

Dedicatoria

Mi Tesis la dedico con todo mi amor y cariño a mi adorado **VICTOR HUGO CABRERA ANGULO**, pareja, compañero, amigo, cómplice, por su sacrificio, esfuerzo, apoyo incondicional y por creer en mi capacidad, aunque pasamos momentos difíciles, siempre ha estado ahí brindándome su cariño y comprensión.

A mis adorados hijos **SEBASTIAN Y FERNANDA**, por ser fuente de motivación e inspiración y perseverancia para seguir superándome cada día más y así luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mis amados padres **ELMER Y ELENA**, quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales.

A mis hermanas **RAYSA Y MARISOL**, por el cariño, comprensión, aceptación, y apoyo incondicional en las buenas y malas, siempre juntas.

Gracias a todos.....

RESUMEN

La presente investigación de tipo descriptiva porque se conoció como influye el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016, se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio.

Mediante una entrevista y aplicación de un cuestionario a 12 empresarios con el propósito de conocer cuáles son los factores que influyen el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES de comercio rubro ferreterías, se pudo conocer que el 83% de los empresarios hicieron la apertura de sus empresas con capital propio , y 58% opina que obtuvieron créditos comerciales. También se pudo conocer que el 83% de los empresarios manifiesta que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado gracias a las capacitaciones y un 92% considera que las capacitaciones son una inversión a largo plazo ya que de ello depende el buen manejo que se dará en la empresa ya sea por parte del personal y de los mismos empresarios.

Hay que resaltar según los resultados que los empresarios del rubro transportes terrestres muy poco les interesa las capacitaciones y por consiguiente dar un buen servicio al cliente.

Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las MYPES encuestadas no tienen un manejo adecuado del financiamiento y un tercio de las mismas tienen conocimiento de la rentabilidad.

PALABRAS CLAVES: Financiamiento, Rentabilidad y MYPES

ABSTRACT

This descriptive research that became known as influences financing and profitability of MSEs Trade category hardware stores in the province of Leoncio Prado period 2015 - 2016, we worked with the design of an experimental investigation of qualitative level because it allowed us to know the Review of the study subjects.

Through an interview and a questionnaire to 12 entrepreneurs in order to know which factors influence the financing and profitability of MSEs Trade category hardware stores are, it was known that 83% of employers did open their companies with equity, and 58% believe that commercial loans obtained. Could also be known that 83% of employers said that the profitability of their companies has improved thanks to the training and 92% believe that training is a long-term investment because it depends on the good management that will in the company either by staff and the entrepreneurs themselves.

Should be not Ed that according to the results entrepreneurs land transport category very little interest in the training and therefore give good customer service.

Finally, the conclusions are: most respondents MYPES not have proper funding and a third of them are unaware of profitability.

KEYWORDS: Funding, Profitability and MYPES

ÍNDICE DE CONTENIDO

Hoja de Jurado	i
Agradecimiento.	ii
Dedicatoria.....	iii
Resumen.	iv
Abstract.....	v
Índice de contenido	vi
Indice de tablas.....	viii
Indice de gráfico.	ix
I.INTRODUCCION.....	1
II. REVISION LITERARIA.....	7
2.1. Antecedentes de la investigación.....	7
2.2. Bases Teóricas de la Investigación.	35
2.2.1. Financiamiento.	35
2.2.2. Rentabilidad.....	53
2.2.3. Las MYPES.....	62
2.3. Marco conceptual.	62
III. METODOLOGÍA.	78
3.1. Diseño de la investigación.	78
3.2. Población y muestra.	79
3.2.1.Area geográfica del estudio.....	79
3.2.2. Población.....	83
3.3.3.Muestra.....	83
3.2.4. Criterios de Inclusión.....	83
3.2.5. Criterios de Exclusión.....	83
3.2.6. Definición y Operacionalizacion de las variables.....	83
3.3. Técnicas de Instrumentos.....	86
3.4. Plan de Análisis de Datos.....	87
3.5. Matriz de consistencias.....	87
IV. RESULTADOS.	89
4.1. Resultados.	89
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.....	89
4.1.2. Respecto al perfil de las MYPES.....	92

4.1.3. Respecto al financiamiento de las MYPES.....	96
4.1.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES.....	101
4.2. Análisis de Resultado.	104
4.2.1. Respecto al perfil del empresario.	104
4.2.2. Respecto al perfil de las MYPES.	104
4.2.3. Respecto a la financiación de las MYPES.....	105
4.2.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES.....	105
V. CONCLUSIONES.	107
5.1. Respecto a al perfil del empresario.....	107
5.2. Respecto al perfil de las MYPES.	107
5.3. Respecto a la financiamiento de las MYPES.....	107
5.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES.....	107
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.	108
ANEXOS.	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	84
Tabla 2. Matriz de consistencia de caracterización de la gestión de calidad Y la formalización de las MYPES.....	87
Tabla 3. Edad del representante legal de la empresa.....	89
Tabla 4. Género del representante legal de la empresa.....	90
Tabla 5. Grado de instrucción del representante legal.....	91
Tabla 6. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?.....	92
Tabla 7. ¿Con cuántos personales cuenta su empresa?.....	93
Tabla 8. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación	94
Tabla 9. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	95
Tabla 10. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE.....	96
Tabla 11. ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	97
Tabla 12. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?.....	98
Tabla 13. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?.....	99
Tabla 14. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo...	100
Tabla 15. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el Financiamiento recibido.....	101
Tabla 16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?.....	102
Tabla 17. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?.....	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1. Edad del representante legal de la empresa.....	89
Grafico 2. Género del representante legal de la empresa.....	90
Grafico 3. Grado de instrucción del representante legal.....	91
Grafico 4. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?.....	92
Grafico 5. ¿Con cuántos personales cuenta su empresa?.....	93
Grafico 6. El personal de su empresa¿Ha recibido algún tipo de capacitación	94
Grafico 7. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	95
Grafico 8. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE.....	96
Grafico 9. ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	97
Grafico 10. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?.....	98
Grafico 11. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?.....	99
Grafico 12. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo.	100
Grafico 13. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por Financiamiento recibido.....	101
Grafico 14. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por capacitación recibida hacia usted y su personal?.....	102
Grafico 15. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?.....	103

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por

ende, en el rendimiento de la inversión. El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES.

Las micro y pequeñas industrias (MYPES) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado;

sin embargo, las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPES y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPES peruana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPES, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños

empresarios.

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el Banco de la Nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Tingo María es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Huánuco ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En lo que respecta al sector comercio rubro ferreterías en la Provincia de Leoncio Prado en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se desconoce si

tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPES reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado, período 2015-2016?.

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado, período 2015-2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características del financiamiento de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de la capacitación de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES en el ámbito de estudio.

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del comercio rubro

ferreterías ubicadas en la Provincia de Leoncio Prado; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la rentabilidad en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector en estudio. Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios de la Provincia de Leoncio Prado y otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Se han efectuado consultas en diversas bibliotecas especializadas en contabilidad y se logró encontrar los siguientes estudios similares o que han tratado el tema de manera genérica:

Rengifo (2011), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. La presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son:

El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la

capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

La población estuvo constituida por 14 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio. Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 14 MYPES.

Como conclusión Respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Respecto a las características de las MYPES, las principales características de las

MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Respecto a la rentabilidad, El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Aching (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio– rubro restaurante, del distrito de Callería, período 2012 – 2013”. Se entiende por MYPES al conjunto organizado de recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, destinados a desarrollar

actividades de producción, comercio o servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos; constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización reconocida por la legislación vigente, basada en la actividad autogestionaria y originada como una alternativa de empleo individual o familiar, con un capital de operaciones, nivel de ventas anuales y un número de empleados.

Por su parte, Niefcz. Wordpress (2011), señala que a nivel internacional, en la mayoría de los países, las MYPES representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60% y 70% del empleo y contribuyen entre el 50% y 60% del producto interno bruto (PBI). Las pequeñas empresas en el sur este de Europa, así como las de Europa oriental, enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. El European Fund for Southeast Europe (EFSE) ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las MYPES, siendo esto vital para la salud de las pequeñas economías. Asegurar que las empresas tengan acceso a líneas de crédito. El EFSE aporta unos € 900 millones (US\$ 1,077 millones) anuales para financiar unos 350 mil créditos a MYPES en países del sur este de Europa. El programa de financiamiento beneficia a los países de Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio de financiamiento, es indispensable un riguroso estudio de inversión y programas de capacitación, garantizando a las MYPES su competitividad y por consiguiente su rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado.

Por su parte ec.europa.eu (2007), señala que en Europa las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter Verheugen

vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

Mientras tanto, Ser gerente (2011); dice que en Alemania destaca como la 5ta Economía mundial con un PIB próximo a 2,96 billones de US\$, 4% del total mundial, en 2010 según el World Fact Book de CIA. Tras el excepcional crecimiento registrado en 2010, Alemania modifica sus previsiones al alza para 2011: del 1,8% vaticinado hasta ahora, al 2,3% del PIB, según el informe anual del ministerio de Economía presentado en enero de este año ante el Consejo de Ministros alemán.

Asimismo, Morales J. (2008); señala que una organización civil de naturaleza privada y sin fines de lucro que opera en el mercado boliviano para desarrollar estrategias con la micro, pequeña y mediana empresa del ámbito rural y urbano. Su principal actividades la prestación de servicios financieros, servicios de desarrollo empresarial y la administración de proyectos e iniciativas de política pública. Los créditos de IDEPRO han ayudado a que el sector quinero tenga hoy en día una alta tradición de trabajo, elevado acopio e industrialización del alimento. Respecto a la importancia de cada uno de estos sectores productivos, se conoce que aproximadamente el 99% de las exportaciones son de castaña sin cáscara, mientras que el 1% de castaña con cáscara se vende en Estados Unidos. Alemania es el tercer destino de las exportación es bolivianas para este producto amazónico con un valor que llega a \$7 millones, su tasa decrecimiento es del 26%, unas 2.000 toneladas en volumen. Alemania compra el 9% de las exportaciones bolivianas de este producto. La producción de quinua, uno de los

sectores más exitosos según IDEPRO, involucra a cerca de 70 mil pequeños productores tanto para autoconsumo y con fines comerciales como para exportación. Los principales consumidores mundiales de productos orgánicos son Estados Unidos (51%) y la Unión Europea (45%), el restante 4% está distribuido en el resto del mundo. Los países de mayor consumo en la Unión Europea son Italia, Francia, Inglaterra y Alemania. Morales señaló que otro sector con alto desarrollo es el de la madera, rubro que genera 63 mil empleos en las actividades de manufactura, aserraderos; hay unas 315 mil familias (aproximadamente 105 organizaciones forestales comunitarias) en actividades de aprovechamiento del bosque. Además, IDEPRO aclara que brinda asistencia técnica para un correcto aprovechamiento de los recursos naturales, basada en planes de manejo forestal. La otra cadena es la industria de textiles, prendas de vestir y productos de cuero, que tiene una participación del 1,5% del PIB (Producto Interno Bruto) y una Participación del 9% en los ingresos generados por la industria manufacturera, según datos de IDEPRO. La estrategia de la cadena también llega a la producción de uvas, vinos y sin ganas con notable desarrollo. Para el año 2013 se proyectan cultivos en 3.044 hectáreas, un crecimiento del 85% con impacto económico en todos los eslabones.

Mientras que en el informe divulgado por el Banco Interamericano de Desarrollo (2009), señala que "nuevas leyes, nuevos operadores y nuevos productos están siendo desarrollados para hacerlos servicios financieros más accesibles y mejor adaptados a las microempresas" en Uruguay. De acuerdo al reporte, la empresa de micro finanzas "Micro fin, ve nuevas oportunidades en el modo en que el gobierno está manejando el desarrollo del sector". Esta firma tiene unos 1.250 clientes y US\$80 millones de portafolio y "está en proceso de crecimiento, apuntando a duplicar su base de clientes de

micro y pequeñas empresas y llevar su porta folios aUS\$100 millones este año" se indica. Por su parte, la estatal república Micro finanzas-perteneciente al Banco República-otorgó su primer micro crédito en marzo "y para agosto ya había 420clientes y una cartera de préstamos deUS\$750.000 en el área metropolitana de Montevideo".

Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas.

Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por tanto Aguilar G, en su trabajo de investigación titulado "El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno", realizó el análisis del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno. El enfoque se sustentó en la literatura reciente existente sobre el tema, al inicio presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esa zona, prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos, que bajo

nuestro esquema constituyen los micro y pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente identifica los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la micro y pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos.

El segundo, referido a las características de los micro y pequeños empresarios, aquí considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, analizamos aspectos de solicitud y acceso al crédito, destacando las principales fuentes de financiamiento y los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales.

Por su parte Reyna R. (2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las Tantas Acuña Lisbeth Orializx Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Católica entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el

Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%).

En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Mientras que Vásquez F. (2008), en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:

a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. b) El 72% de los MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.

Las MYPES del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. h) Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. i) El 60% de las MYPES encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES. j) También, el 60% de las MYPES encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. k) Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando Tantas Acuña Lisbeth Orializ Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH – Católica los hoteles y las agencias de viajes.

Asimismo de las MYPES analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de MYPES estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.

q) El 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor. t) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

Por su parte, Bazán J. (2006), en su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito en las MYPES industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003, determinó que los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles.

Respecto a la demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, encontró un coeficiente de determinación del 83.64%, es decir, las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson fue de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual “T de Student” permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro y pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las MYPES estudiadas tenían una rentabilidad que

oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPES no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Benancio & Gonzales (2012), en su tesis *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa*. En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos creativos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben

considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión. El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad.

Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. La presente investigación tiene por título el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, y tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la MYPE es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones

tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Palabras claves: MYPES, financiamiento, rentabilidad.

Tipo y nivel de la investigación de la tesis La investigación del estudio fue de tipo cualitativo y de nivel descriptivo debido a que se basa en principios teóricos. Ambos tipos de investigación nos permitieron recolectar datos, con el propósito de describir la realidad, mientras el descriptivo nos permitió describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad. Diseño de la investigación El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información mediante encuestas, sin manipulación deliberada de las variables. Consistió en describir las características acerca de las formas de financiamiento para las MYPES, aspectos como el acceso de las MYPES al crédito, tasas de interés, etc.

Chiroque (2013), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, período 2012. La presente Investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del Sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la Metodología en el nivel, descriptivo no experimental, obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPES con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia. En cuanto a la Capacitación, es de suma importancia el conocimiento, el

grado de capacitación que tenga, de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos, concluyendo que tanto el Financiamiento y la Capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la Rentabilidad y los resultados de gestión de las MYPES. El diseño utilizado en la presente investigación fue el Diseño no experimental, bajo la perspectiva de que la información recolectada nos informa acerca de la situación relacionado con el tema de investigación, a través de la revisión de diferentes fuentes bibliográficas o documentales. Según Cabrero el diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación. Por otro lado Arias (2004). Considera a la investigación documental como el proceso basado en la búsqueda y análisis de datos secundarios, es decir, datos registrados por otros investigadores en fuentes documentales, impresas, audiovisuales o electrónicas. La población del trabajo de investigación está constituida por 30 empresas del sector comercio en el rubro artículos de ferretería del Mercado modelo Piura, Periodo 2012. La muestra es no probabilística y es la misma que la población. La técnica aplicada en la investigación es la de Revisión Bibliográfica y Documental, que a continuación damos el aporte de algunos de ellos: Balestrini (2002), señala que “las fuentes documentales proporcionan la información necesaria de todo lo relacionado con el tema. Sin embargo, para que esta fase proporcione la mayor cantidad y calidad de información posible, es importante que se conozcan y puedan ubicarse las fuentes de datos bibliográficos, y cualquier otro tipo de información que se derive de la revolución de las tecnologías de la información”. Por otro lado, se utilizó una encuesta,

elaborándose un cuestionario en función de las variables de la investigación, con la finalidad de obtener datos que nos servirán para la comprobación de la hipótesis.

En el caso de las encuestas se hizo uso de cuestionarios, conjuntos de preguntas para obtener información sobre el tema de investigación. Teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se elaboró las siguientes fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información.

Aplicando la Técnica de la Recolección de Información se ha recurrido a las fuentes de origen para la obtención de datos las cuales permitirán la realización de resultados. A continuación se detalla la información recolectada: Lázaro (2010), en su estudio titulado “Gestión Eficiente de una Micro y Pequeña Empresa: Como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo”, con respecto a los problemas y restricciones que afrontan las MYPES, dice:

Informalidad. En nuestro país, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. La presencia en la informalidad para muchos micro y pequeños empresarios (2'336,496 al año 2006 según el Instituto Nacional de Estadística e Informática), les resulta beneficiosa desde el punto de vista económico (eso es lo que ellos perciben), un claro ejemplo de ello, es que piensan que ahorran dinero al no pagar los impuestos, lo cual resulta una apreciación errónea, puesto que ellos mismos están limitando su acceso a oportunidades de

desarrollo. Las razones de la informalidad son diversas. Al respecto existen dos interpretaciones. - Una que atribuye su origen a la burocratización del Estado, la verticalidad de su legalidad vigente; y los elevados costos para acceder a la misma.

Y otra, que señala sus raíces en la incapacidad del mercado laboral oficial para absorber a la creciente demanda de empleo producido por el aumento de la población, lo cual propicia a que este sector excluido se vea forzado a crear su propio puesto de trabajo.

Incapacidad de gestión. El manejo gerencial es el principal problema que enfrentan las MYPES, ya que el emprendedor o empresario, desconoce las herramientas administrativas esenciales para el desarrollo sostenido de la empresa. Los micro y pequeños empresarios, no tienen, o son escasos, el nivel de conocimiento sobre las funciones básicas de la gestión de una empresa. Por estas razones se violan los principios de unidad de mando, unidad de dirección y el orden. Producto de esta falta de capacitación o conocimiento en la gestión empresarial, es lo que denominamos: “Ceguera Gestacional”; ya que no se desarrolla una buena planificación, no se ejecutan de manera eficiente las metas trazadas, y por ende, no existe un buen control de las decisiones tomadas.

Dificultad de acceso al financiamiento. Antes y durante la formación de una MYPE, el financiamiento resulta complicado de conseguir, ya que es un factor necesario y constante para el buen inicio y desarrollo de la empresa. Respecto al difícil acceso al financiamiento por parte de las MYPES.

Sánchez (s. f), opinó “Conseguir financiamiento para empezar un negocio resulta siempre complicado. Las entidades financieras deben de tomar sus precauciones antes de financiar proyectos o ideas de negocios nuevos. La probabilidad de fracasar en una

empresa que recién empieza operaciones es alta. La inexperiencia en la gestión sus y/o el desconocimiento de la actividad son algunas de las principales causas de los fracasos de la gestión empresarial. Por tal razón, las entidades financieras, conocedoras de tal riesgo, solicitan a estas nuevas empresas una serie de garantías y otros requisitos antes de concederles un crédito”. Lo dicho por el referido autor, es lo que normalmente les sucede a las MYPES, que por su juventud, inexperiencia, falta de antecedentes y desconfianza, son marginadas o menospreciadas por las entidades financieras, bajo el argumento de una limitada capacidad de ingresos o falta de gestión empresarial por parte del empresario, lo cual hace muy complicado el nacimiento sólido de la MYPE y su consecuente sostenimiento y desarrollo en el largo plazo.

Poca Rentabilidad. Todos los problemas descritos en los puntos anteriores, generan que la empresa no surja de manera sólida y que no se desarrolle de manera sostenida. Esto ocasiona, que el negocio no genere los excedentes esperados, debido a la falta de estrategias eficaces, que se reflejan en el producto o servicio final. Tal es así, que los fundadores (empresarios, emprendedores, etc.), no realizan un buen estudio para determinar el grado de inversión o financiamiento que requieren para iniciar y mantener el negocio; es decir, existe un “miopía” por parte de éstos para apalancar recursos. Un claro ejemplo de lo descrito en el párrafo anterior (miopía por parte de los fundadores), es que este tipo de empresas utilizan un mismo punto de venta o una misma área o sistemas entre varias MYPES; en otras palabras, no diversifican o abarcan mayores áreas de venta para ofrecer su producto o servicio, congestionando y concentrando la oferta, lo cual no les va a generar el mismo retorno que sí les generaría si desarrollaran alianzas estratégicas. Por lo anteriormente dicho se podría decir que la informalidad, la

incapacidad de gestión y la dificultad de acceso al financiamiento, generan poca Rentabilidad en la Gestión de las MYPES. El escaso acceso al crédito se debe principalmente, a las siguientes razones: - Barreras para acceder al mercado financiero formal.

Las MYPES son consideradas como de muy alto riesgo. - Insuficiente documentación contable - financiera. - No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas. - Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención. Vela (2007). en un estudio titulado “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las micro finanzas”, textualmente dice: Los retos del Sistema Financiero para el desarrollo de las MYPES en el Perú: La Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

La Banca Múltiple: Su Evolución y sus Retos El comportamiento de la Banca representa el resultado de la política aplicada entre 1992 y 1998 en la que se puede apreciar un período de crecimiento económico y de las colocaciones bancarias de US\$ 2,041 millones a US\$ 13,320 millones. Este período se ha caracterizado por la aplicación de un conjunto de reformas del Estado y de un modelo de desarrollo que privilegió una economía competitiva de libre mercado, sobre la base de cierta disciplina fiscal, una

política monetaria restrictiva, un tipo de cambio libre, acompañado con reformas a nivel macro y micro económico, reformas del Estado, de la propiedad y de las Instituciones. Este conjunto de medidas y en especial la política de disciplina fiscal y la política monetaria restrictiva, ha permitido mantener el valor de la moneda y en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables.

El período 1998-2003 se ha caracterizado por la contracción de la cartera de créditos vigente, con una creciente cartera pesada, dentro de un entorno económico internacional negativo, se tuvo un manejo político poco acertado, que lejos de solucionar la crisis económica, la agudizó. Esta situación llevó a algunos bancos a la quiebra y a fusionarse a otros, período crítico que continúa hasta el 2001 en que las colocaciones bajaron a US\$ 9,235 millones e inicia un nuevo gobierno. A partir del 2002 se registra un proceso de recuperación de las carteras de créditos de los Bancos, en un contexto internacional favorable, con aumento de precios de los minerales, con el que se da inicio a un período de recuperación y crecimiento hasta el 2005, llegando las colocaciones a US\$ 12.203 millones y se proyecta una situación favorable para los próximos años.

Es importante observar que a pesar de haber pasado 8 años de la crisis del 97, aún no se ha logrado superar el nivel de colocaciones del año 1998 y que tampoco el Perú ha logrado colocar en forma eficiente en créditos productivos la liquidez del sistema financiero que va en permanente aumento. Las Cajas Municipales: Mientras la Banca múltiple luchaba para mejorar su cartera de créditos durante el 1998, al 2005 las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones. Este crecimiento sostenido acompañado con una

alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las Cajas. Las CMACs se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes.

Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento. Es imposible que las MYPES tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo tributario similar al de la mediana y gran empresa y absolver el 19% de impuesto al valor agregado, el 30% de impuesto a la renta y además cubrir los costos de seguridad laboral. Por usufructuar los beneficios de crédito formal de la Banca y aprovechar los US\$ 9,500 millones de liquidez para generar más valor, empleo e impuestos.

El gran aporte de Cajas Municipales al Perú es haber identificado emprendedores y generado muchos prósperos empresarios provincianos que pueden constituirse en el motor del desarrollo si es que pueden acceder al crédito en condiciones favorables para que pueda compensarse el costo de la formalidad con el beneficio del crecimiento. Las Cajas Rurales: Los principales problemas del mercado en el sector agrario empiezan por la falta de información de los agentes, el poco manejo de la perfectibilidad de los productos, la presencia de pocos compradores mayoristas que fijan el precio de los

productos y la falta de mercado para absolver los excedentes de producción. Todo esto repercute en la volatilidad de los precios y que tradicionalmente cuando un producto tiene un buen precio, hace que muchos agricultores incursionen en el cultivo y sobre-oferten el mercado, dando como consecuencia la baja del precio y el incumplimiento de pago del financiamiento. Hay muchos casos en que los agricultores han obtenido mejores resultados económicos con una cosecha mediocre que con una buena cosecha por el problema del precio y el sobre-oferta. Este problema está siendo superado por empresas agro industriales exportadoras que aseguran precios, rentabilidad y asistencia técnica a los pequeños agricultores y que han hecho del Perú el principal exportador de espárragos en el mundo.

El problema a resolver en este caso es la falta de productos financieros para el agro a largo plazo puesto que requiere 4 años para el inicio de producción y toda una estrategia de desarrollo empresarial patrocinada por el Estado, Instituciones de Cooperación Internacional para convocar al sector privado a invertir y asegurar la asistencia en el campo. El reto del país es la identificación de este tipo de proyectos, que resultan clave para el desarrollo económico y social. Además de fortalecer y capacitar a los funcionarios y profesionales de instituciones para que se especialicen en la evaluación, el financiamiento, la administración, el seguimiento y la asistencia técnica para organizar la oferta agro industrial del Perú con una perspectiva de largo plazo, que organice y haga rentable la cadena de valor del agro, como se está haciendo en el norte peruano. Por lo anteriormente dicho se podría decir que para iniciar un nuevo emprendimiento se presentan una serie de retos que debe superar el emprendedor y que

debe significar una propuesta para que estos retos se eliminen o se reduzcan de manera sustantiva.

Rodríguez (2013), en su tesis Caracterización del financiamiento en las MYPES del sector comercio- rubro ferreterías de la I y II etapa San Luis distrito de nuevo Chimbote, 2013. La presente investigación, tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las MYPES del sector comercio- rubro ferreterías de la I-II etapa San Luis distrito de Nuevo Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/ transversal, utilizándose una población muestral de 4 MYPES, se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas obteniéndose lo siguiente: Referente al representante de la MYPE: El 50% tiene 31-51 años. El 75% son varones. El 100% tienen estudios universitarios incompletos. El 75 % son casados. Referente a la MYPE: El 50% tienen 5 a más años y el 50% 2 a 5 años. El 75% tienen de 1-5 trabajadores. El 50% formado para generar empleo, y el 50% por subsistencia. Referente al financiamiento: El 100% cuentan con patrimonio. El 100% conoce los beneficios para obtener financiamiento. El 75% ha solicitado crédito bancario. El 75% recibió de S/.5001 a más. El 75% invirtió en capital de trabajo. Al 100% le es beneficioso el financiamiento. El 50% su rentabilidad aumentó un 20%. Concluyendo que: La mayoría del sector comercio-rubro ferretería de la I - II Etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, tiene 31 a 51 años, son varones y casados, su permanencia es 2 -5 años y de 5 a más años, creadas para generar empleo y/o subsistencia, con 1-5 trabajadores. En su totalidad tienen estudios universitarios

incompletos, cuentan con patrimonio y conocen los beneficios para obtener financiamiento.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal- descriptivo- cuantitativa. Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones. Fue transversal por qué el estudio se realizó en un espacio de tiempo determinado, donde se tuvo un inicio y un fin. Fue descriptivo porque solo se describió las características más relevantes de las MYPES, representantes y la variable en estudio. Fue cuantitativa, porque tuvo una estructura con la cual se pueden medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación. Se utilizó una población muestral de 4 micro y pequeñas empresas, porque se tomó a toda la población de las MYPES del sector comercio rubro ferreterías de la I y II Etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. Para la realización del estudio. La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario, porque es instrumento que consta de es un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación. El presente estudio de investigación titulado: Caracterización del financiamiento en las MYPES del sector comercio rubro ferreterías de la I y II Etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. En lo que respecta el trabajo de campo ,se tuvo que elaborar un cuestionario estructurado para que de esa manera obtengamos la información necesaria para el trabajo de investigación,

para ello se tuvo en cuenta una población muestral de 4 MYPES del sector comercio rubro ferreterías de la I y II Etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013.

Discusiones Referente a los representantes legales de la MYPES: 1. En el cuadro N° 1, el 50% de los representantes tiene la edad entre 31a51 años, el 25% tiene la edad entre 18 a 30 años y el 25% tiene la edad entre 51a más años, Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro ferretería, está dirigido por personas adultas de 31 a 51 años, a mi parecer creo que personas a esa edad tienen mayor experiencia, responsabilidad y compromiso que los otros representantes y brindan mejor confiabilidad para el negocio.

2. En el cuadro N° 2, el 75% de los representantes es del género masculino, que contrasta con (Silvia, 2013), donde el 57.1% de los representantes legales encuestados son de género femenino. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio- rubro ferretería, está dirigido por el género masculino, ya que a mi parecer creo que están mejor relacionados con este giro de negocio, hecho que amerita por su experiencia

3. En el cuadro N° 3, el 100% de los representantes tiene el grado de instrucción superior universitaria no culminada, que contrasta con (Silvia ,2013), donde el 42.9% de los representantes legales tienen el grado de instrucción superior universitaria. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro-ferretería, cuentan los representantes con el grado de instrucción superior universitaria no culminada, a mi parecer estos resultados estarían implicando que, ese grado de instrucción es más que apropiada para desempeñar el negocio en mención.

4. En el cuadro N° 4, referente a su estado civil el 75 % de los representantes son casados y el 25% son solteros. Esto demuestra que las MYPES del sector Comercio – rubro ferretería, está dirigido por personas que cuentan con matrimonio.

Referente a las MYPES: 5. En el cuadro N° 5, el

50% de las MYPES tienen de 5 a más años formados en el mercado y el 50% de 2 a 5 años. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro- ferretería tienen de 5 a más años y de 2 a 5 años que están formadas en el mercado, es decir que la mitad de las MYPES ya están seguras de permanecer en el mercado. Sin embargo, todavía hay un 50% de MYPES que todavía están en un periodo de incertidumbre esto es, que todavía pueden salir del mercado. 6. En el cuadro N° 6, referente al número de trabajadores el 75% de las MYPES tienen de 1 a 5 trabajadores y el 25% de 10 a más trabajadores .Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro – ferretería , cuentan de 1 a 5 trabajadores en su establecimiento , estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista de la dimensión de la empresa, la mayoría de la MYPES serían microempresas y no pequeñas empresas. 7. En el cuadro N° 7, el 50% de las MYPES es formada para generar empleo, y el 50% por motivo de subsistencia. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro ferretería, están formadas para generar empleo y por motivo de subsistencia Referente al financiamiento: 8. En el cuadro N° 8, el 100% de las MYPES cuentan con patrimonio para solicitar crédito. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro ferretería, que la totalidad de los representantes cuentan con patrimonio para solicitar algún crédito cuando deseen 9. En el cuadro N° 9, el 100% de la MYPES conoce los beneficios para obtener financiamiento. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro – ferretería, que la totalidad los representantes conoce los beneficios para obtener financiamiento. 10. En el cuadro N° 10, el 100% de las MYPES han solicitado crédito, que contrasta con (Chiroque 2012), donde el 50% de los representantes legales solicitaron crédito. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro – ferretería, que en su totalidad de los representantes

han solicitado crédito. 11. En el cuadro N° 11, el 75% de los representantes de las MYPES solicito crédito en el sistema bancario, estos resultados son diferente a los encontrados por (Chiroque 2012), en donde 49% de los representantes de las MYPES solicitaron crédito al sistema no bancario y esto contrasta con los resultados de (Silvia 2013), en donde determina que el 100% de los representantes legales solicitaron crédito al sistema bancario. Esto nos demuestra que los representantes de las MYPES si han solicitado créditos en el sistema bancario, ya que en ella han tenido mayor confiabilidad por las facilidades que brinda y hay varias opciones donde poder escoger. 12. En el cuadro N° 12, referente al dinero recibido por el crédito solicitado, el 75% de los representantes recibió de 5001 a más soles, esto contrasta con los resultados de (Silva, 2013) en donde el 28.57% recibieron montos de créditos desde 3000 a 10000 nuevos soles. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro- ferretería, que la mayoría de los representantes han recibido un crédito de 5001 más soles. 13. En el cuadro N°13, el 75 % de los representantes de las MYPES invirtió el crédito recibido en capital de trabajo, esto contrasta con(Silva, 2013) y (Flores, 2010) que el 66.7% de los representantes legales de las MYPES invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo .Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro-ferretería que los representantes invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo , esto quiere decir que los empresarios tienen una mentalidad de que al invertir en capital de trabajo tendrán mayor rentabilidad . 14. En el cuadro N° 14, el 100% de los representantes de las MYPES le ha sido beneficioso el financiamiento .Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro- ferretería, que la totalidad de los representantes de las MYPES le ha sido beneficioso el financiamiento ya que gracias a ello pudieron aumentar sus

ganancias. 15. En el cuadro N° 15, el 50% de los representantes de las MYPES ha incrementado en un 20% su rentabilidad a diferencia de (Silva, 2013) el 33.3% de los representantes de las MYPES incremento en un 16% su rentabilidad .Esto demuestra que las MYPES del sector comercio rubro–ferretería que el 50% de las MYPES incremento en un 20% su rentabilidad, teniendo los dueños mayor certeza que el financiamiento influye en la rentabilidad.

Referente al Financiamiento: En su totalidad, las MYPES del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa San Luis del Distrito de nuevo Chimbote manifiestan que cuentan con un patrimonio para solicitar crédito, a su vez conocen los beneficios para obtener un financiamiento, así mismo han solicitado crédito.

Y en su mayoría los créditos son requeridos en empresas bancarias siendo el crédito de 5001 soles a más, a su vez fue invertido en capital de trabajo y en su totalidad ha sido beneficioso el financiamiento y ha tenido una mayoría relevante del 20% de incremento en su rentabilidad.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

Financiamiento

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

“El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Gitman, 1996)

Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Actualmente existen diversas fuentes de financiamiento industrial, de diferentes tipos; de acuerdo a las alternativas de financiamiento que poseen hoy las empresas en Venezuela, pueden ser clasificadas en fuentes internas y en fuentes externas nacionales e internacionales. Las fuentes internas corresponden a los aumentos de capital tanto para

las sociedades mercantiles como para los negocios unipersonales y están constituidas por: utilidades retenidas, aportes de los socios, dueño o nuevos socios. (Morillo, 2003)

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Por su parte Silupo B. Mg. En Asesoría Micro empresarial; señala; que en el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que las reglas tradicionales de financiamiento no pueden ser aplicadas, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Muchas veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas.

Quizá, si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital.

Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos

propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal).

Pero, en el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector MYPES muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento. Aplicando esta regla, las MYPES deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las MYPES es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una

combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una MYPE. Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Mientras tanto Pereira E. precisa que Las finanzas corporativas son una práctica empresarial que ayuda a la alta dirección de la empresa a evaluar cómo las operaciones actuales afectan las necesidades de liquidez a corto plazo y a las inversiones a largo plazo. Un empleado de finanzas corporativas típicamente se asocia con la banca de inversión para revisar los estados financieros de una empresa, detectar las tendencias de rendimiento de negocio, tales como los niveles de gastos y ganancias y recomienda soluciones de financiación adecuadas.

De otro lado en su investigación titulada El Costo de Financiamiento como Factor Cuantitativo de Influencia en la Demanda de Créditos en el Segmento Micro Financiero del Mercado de Arequipa, señala que en el análisis de la demanda de créditos en el segmento micro financiero del mercado de Arequipa, en la cual se puso énfasis a la revisión de la influencia de los costos de financiamiento en el comportamiento creciente de las colocaciones realizadas por las entidades micro financieras, considerando que la Región de Arequipa atraviesa por un notorio proceso de desarrollo, destacando en ella la

expansión micro financiera, originado por la cada vez creciente actividad del segmento de los micro, pequeños y medianos empresarios. (Torres & Álvarez, 2008)

El rol de las “micro finanzas”, que está asociada a los esfuerzos de lucha contra la pobreza se vislumbra como una solución para la población excluida, en la medida que les permite acceder a un pequeño crédito; ya que de otro modo, en el sistema bancario tradicional no serían considerados como sujetos de crédito, debido a que sus economías precarias no pueden avalar la devolución de un préstamo por no contar con garantías reales.

Es evidente, que la decisión de conceder créditos por parte de las entidades micro financieras o tomar la decisión de demandar créditos, por parte de los pequeños comerciantes, está sujeta a diferentes aspectos de orden cualitativo y cuantitativo, como se pudo verificar durante el proceso de investigación; sin embargo, pudimos constatar que el factor de los costos que implican estas operaciones, se superponen a los aspectos cualitativos, tales como perfiles de los clientes, récords de cumplimientos, campañas de publicidad, etc.

Los resultados alcanzados con las modelaciones econométricas, permiten dotar de información a las entidades de este segmento financiero para, reorientar u optimizar los recursos económicos en Marketing y a la vez poder establecer predicciones presupuestarias con mayor precisión.

Mientras que en su investigación denominada Financiamiento y deudas en las empresas y el Estado en el Perú, resalta que en su primer punto podemos afirmar que obtener recursos financiación para una empresa, siempre va a ser una necesidad en el desarrollo de su gestión asimismo las operaciones de una empresa pueden financiarse a través de

deuda y de alguna forma de patrimonio. La financiación puede obtenerse por medio de aportaciones propias del empresario y por deuda. En el primer caso no hay una exigencia de devolución, aunque sí de rentabilidad, en el segundo caso sí existe la obligación de devolver estos recursos en un plazo determinado y con un coste cierto. La gestión de financiación de deudas empresariales debe ser asumida, tanto por políticas de gestión de financiamiento deudas o endeudamiento, como por políticas de riesgo financiero. (Torres, 2010)

Las facilidades de financiamiento bancario en las MYPE es un factor primordial para que existan inversiones que generen rentabilidad financiera, por lo tanto las instituciones financieras y específicamente el acceso al crédito juegan un papel central en el crecimiento de la rentabilidad financiera de las MYPE, por lo tanto el costo de la deuda no se constituye en el único factor determinante para establecer una política de financiación correcta, bajo el punto de vista de la rentabilidad; ya que tener una mayor cantidad de deuda lleva consigo un nivel adicional de riesgo, que de no ser manejado cuidadosamente, puede conducir a resultados muy malos. Sin embargo, si se utiliza inteligentemente traerá como consecuencia utilidades extraordinarias para los accionistas. Ello requerirá de la capacidad del equipo directivo que gestione el endeudamiento y propicie el uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa y, en consecuencia, generar valor para el accionista. Como en tantas otras actividades, la clave está en gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura, para lograr esta adecuada gestión todo equipo directivo debe

analizar y tomar decisiones sobre aspectos tales como: coste real de la deuda, naturaleza del tipo de interés (fijo o variable), naturaleza del endeudamiento (moneda nacional o extranjera) y actitud ante el riesgo, y tener muy clara la diferencia que existe entre la especulación y la gestión empresarial. Así también, deberá tener en cuenta que si no asume de dicha manera, se pasará inevitablemente al sobre-endeudamiento, refinanciación, tri financiación, reflotamiento, pero de continuar así caerán en insolvencia y cesación de pagos.

De su parte en su artículo ¿Cómo acelerar el crecimiento de las MYPE?, señala que en el Perú, la tasa de mortalidad empresarial es alta. Según las estadísticas, por cada 10 negocios creados, 8 mueren al cabo de 5 años, lo cual nos fuerza a pensar en soluciones para ayudarlos a superar este “valle de la muerte”, señala que la aceleración es una medida que nos indica un cambio de velocidad por unidad de tiempo. Si esta definición la extrapolamos al ámbito empresarial, nos estamos refiriendo al proceso de impulso y crecimiento rápido y sostenido de los negocios en un momento determinado.

¿Cómo se puede conseguir esto? Primero, entendamos que el emprendimiento no es un hecho aislado relacionado únicamente con las características del emprendedor, -como la propensión al riesgo o el olfato para aprovechar las oportunidades que identifica en algún sector productivo-, sino la confluencia de varios factores alrededor de las empresas que facilitan o restringen su éxito, vale decir, acceso al mercado, financiamiento, tecnología, capacitación, servicios, así como marcos y políticas de promoción de desarrollo empresarial.

Entonces, ¿qué requerimos para acelerar a las empresas? En primer lugar, identificar las restricciones que existen alrededor del individuo a fin de potenciar sus capacidades.

Desarrollar servicios para incidir en su perfil emprendedor, las características personales, formación, capacidad de relacionarse para ampliar su red de contactos y reclutar equipos efectivos (dime con quién andas y te diré qué tipo de emprendedores). En segundo lugar, facilitar el acceso a inversión de capital inteligente, asesoría y mentoring por parte de inversionistas ángeles o venture capital, que debe ir de la mano con la búsqueda de información útil y especializada, o capacitación que favorezca la mejora de la gestión empresarial.

La articulación de los emprendimientos a los mercados a través de ruedas de negocios, ferias, networking y asesoría para búsqueda de financiamiento también es otro importante paso a considerar. Finalmente, es crucial la intervención a nivel de gobiernos: central, regional, local y municipalidades, para promover la generación de un entorno favorable que facilite el crecimiento sostenido de los negocios, que significa, a la larga, más empleo, así como mayor bienestar económico y social para el país. (León, 2013)

De otro lado en su artículo Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú, señala que en la medida que la oferta crediticia orientada a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en este país sea limitada, por el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia.

Una alternativa reciente y con éxito en otros países, son los Fondos de Capital Riesgo, que tienden a canalizar los recursos obtenidos por diferentes inversionistas hacia

empresas con grandes potenciales de crecimiento, estos inversionistas están dispuestos a asumir un riesgo a cambio de una rentabilidad esperada; para lo cual es necesario que garantice un adecuado marco legal. En la medida que la oferta crediticia orientada a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en este país sea limitada, por el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia. (Silupo, 2012)

De su parte en su obra *Diseño de Estrategias de Financiamiento*, señala que las empresas pueden ser clasificadas, utilizando diversos criterios, en pequeñas, medianas y grandes, pero lo que de ninguna manera se puede hacer es distinguir entre pequeños y grandes empresarios. De la misma forma hemos descubierto juntos que la Función Financiera existe, independientemente de su complejidad en todas las empresas sea cual sea su tamaño.

Sin embargo, es una realidad del mercado, que cuanto más pequeña sea considerada una empresa, más dificultad de acceso al crédito tendrá. Esto quiere decir que las Pymes, más que otras empresas son altamente dependientes de las fuentes de financiamiento que puedan conseguir en el interior de la empresa. Las herramientas que se han desarrollado en este trabajo, que precisamente apuntan a hacer más eficiente la Inversión de manera de reducir el monto de financiamiento necesario, resultarán imprescindibles, entonces en este tipo de empresas. De esa forma, quien haya pensado

“esto es solamente para empresas grandes” no sólo se equivoca sino que se estará negando a sí mismo la oportunidad de reducir su dependencia del mercado financiero y

apuntar, de una vez, a obtener los recursos necesarios, ya no sólo para sobrevivir, sino para crecer.

Crear éstas disciplinas desde el comienzo en las pequeñas empresas es algo que después ha de perdurar en toda la vida útil de la empresa, pues será parte de su cultura. La tarea es ardua, pero sin duda es de gran rédito. Hay pruebas empíricas de ello (por ej. “La empresa Viva” – Arie de Geus). El Gerente de la empresa generará el auto conducta personal y la disciplina de dedicarle el tiempo necesario a analizar estos temas. La repetición metódica de este tipo de análisis dará sus frutos rápidamente, después de los ciertamente tediosos que resultarán los primeros intentos. (Capparelli, 2003)

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable.

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler.

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, éstas pueden emitir un bono que acreedores particulares comprarán a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez puede negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

El Estado suele realizar la misma operativa que las empresas para garantizarse financiamiento externo. En este caso, su deuda es monitoreada por distintas consultoras que suelen atribuir una nota a su deuda; en el caso de llegar a una situación de cesación de pago, la posibilidad de financiarse en el futuro será muy improbable. Otra alternativa menos onerosa por la flexibilidad y las bajas tasas de interés cobradas es la posibilidad de financiarse mediante organismos internacionales de crédito. En este caso, estos llevarán un monitoreo de las cuentas públicas a fin de considerar que los pagos sucesivos podrán ser efectuados.

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

Ahorros personales

Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.

Bancos y uniones de crédito.

Inversionistas de riesgo.

Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

Créditos comerciales

Créditos bancarios

Pagarés

Líneas de crédito

Financiamiento a largo plazo:

Hipotecas,

Acciones

Bonos

¿Qué es el financiamiento?

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

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

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

Financiamiento interno: Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

Financiamiento externas: Sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago. De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado.

Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas

Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre todo para el acceso a la vivienda, por el valor social que esta adquiere. En general las tasas de interés en estos casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumentos de financiación muy comunes

Tipos de financiamiento

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.

Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o

parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

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

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

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

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

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

El financiamiento y las MYPES

Antes el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios económicos que en macroeconomía ha experimentado nuestro país, ahora hasta financiarse en un asunto vital o necesario para las MYPES.

Por ejemplo ante el caso de que un pequeño empresario requiera de activos fijos como una camioneta necesaria para su trabajo, muchos antes de adquirir una camioneta de segunda prefieren sacar un leasing (adquisición de activos fijos a través de un préstamo de una entidad financiera, es como un alquiler con opción de compra).

Según menciona el economista Oscar Chávez, en el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas.

El descuento de letras y Factoring

Son una de las modalidades que tienen las MYPES para acceder a financiamiento, pues con el descuento de Letras le ofrece la oportunidad de recibir anticipadamente el pago de cada una de las letras. El importe abonado de la letra considera el descuento correspondiente a la tasa de interés asignada para este tipo de operaciones (lo que se cobra el banco por realizar este tipo de transacción). El Factoring es otro medio en el cual se vende a los bancos facturas, por ejemplo, en la cual se cede a la entidad financiera el cobro de este documento, por lo cual se recibe el monto de la factura menos la comisión que se cobra el banco.

Estas son modalidades que están creciendo dentro de la MYPES pues les permite tener liquidez antes de las fechas establecidas de cobro.

El Contador y el financiamiento en las MYPES

Para que una MYPES se pueda financiar mediante deudas debe tener la supervisión necesaria de un contador, pues este le ayudara a determinar la capacidad de liquidez y de pago de la empresa, pues el asunto en el financiamiento es delicado, ya que no es pedir por pedir aunque sea necesario, sino el de ver si la empresa podrá devolver el préstamo y pagar los intereses.

Para que un banco de un financiamiento necesariamente una de los requisitos que piden son los Estado Financieros, para ello el contador no solo deberá saber formularlos bien sino que tiene la necesidad de interpretarlos pues con la información financiera de la empresa el banco aceptara o no otorgar el préstamo.

La mala práctica contable podría ocasionar que una empresa acceda al préstamo pero al final tenga dificultades para poder enfrentarla, o el desconocimiento también ocasiona problemas, porque a veces solo se pide el costo del financiamiento, pero nos olvidamos

que hay otros pagos que se asumen, como comisiones u otros, para ello el contador y el empresario deberían evaluar el “costo efectivo”, que es lo que realmente será el costo de endeudarse. (Chávez, 2008).

Rentabilidad

Por su parte Crece Negocios, señala que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

En su artículo la rentabilidad de las empresas, precisa que la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. (Preve, 2008)

En los últimos años, el sector financiero dirigió sus esfuerzos a satisfacer las necesidades crediticias de los micros y pequeñas empresas (MYPES). No obstante, muchas de estas unidades productivas no pueden acceder a un sistema de financiamiento, por lo que cabe preguntarse, ¿son las pyme realmente rentables para las entidades financieras? Para el director ejecutivo de la empresa Asesoría y Negocios Financieros (ASFINSA), Javier Zúñiga, las MYPE sí son rentables para el sector, pues se trata de ocho millones de

empresarios emprendedores a escala nacional que permitieron que la pobreza se reduzca hasta en 34 por ciento. “El problema de inclusión social hubiera sido mayor si las MYPE no trabajan en todas las actividades productivas”, aseguró. (Asesor Empresarial, 2010)

Sin embargo, comentó que pese al significado que tienen las MYPE en el desarrollo económico nacional, la oferta crediticia que ofrecen las entidades financieras no es satisfactoria. “Las tasas de interés, por más que decrezcan, continúan siendo elevadas. No obstante que las MYPE tienen una gran repercusión económica y social en el país, constituyendo el 98 por ciento de todas las empresas y el 75 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), además de participar con el 45 por ciento del Producto Bruto Interno (PBI), las financieras en general no optan por ellas”, precisó Zúñiga.

El director ejecutivo de ASFINSA anotó que uno de los principales problemas es la carencia de alternativas de financiamiento. “No existen suficientes alternativas; y si las hay, son demasiado caras.”

Agregó que si bien la regulación actual es coherente y supervisora, en amparo de estas entidades financieras exigen una serie de garantías que las MYPE todavía no tienen.

“Para iniciar un negocio, generalmente el principal inconveniente es el tema del financiamiento. No existe banco alguno en el país que otorgue financiamiento a las buenas ideas. Ocho de cada 10 MYPES sin historial crediticio tienen problemas para conseguir financiamiento”, refirió Zúñiga. Dijo que estas dificultades determinan que el 40 por ciento de las pyme paralice sus proyectos.

“En 2009, cuando tuvimos una relativa afectación de la crisis, las instituciones bancarias retiraron las líneas de crédito a todos aquellos dedicados al sector manufactura. “En lo que se refiere a la tasa de interés para financiamiento, el ejecutivo sostuvo que el costo

efectivo anual o la tasa de interés en el que se involucran todos los cargos, de acuerdo con las condiciones en las que incurren las pyme, fluctúan entre el 25 y 130 por ciento por un préstamo promedio de 10 mil nuevos soles”.

Una de las entidades más dedicadas a satisfacer las necesidades crediticias de las MYPES es la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

De acuerdo con el jefe del departamento de Promoción Empresarial de COFIDE, Luis Terrones, en un país en desarrollo como el Perú, en donde el dinero continúa siendo un bien escaso, solo pueden acceder a él aquellos negocios o emprendedores que cuentan con las mejores condiciones de productividad, gestión empresarial y confianza.

“Estudios del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo señalan que las unidades productivas en el Perú ascienden a aproximadamente 3.2 millones. De este total, las pequeñas empresas rentables, las que ganan dinero desarrollando su actividad, totalizan 49 mil, mientras que las microempresas que hacen lo mismo ascienden a 600 mil”, detalló. Agregó que son estas unidades productivas las que tienen más posibilidades de acceder al crédito, pues son las más rentables.

Por su parte en su artículo Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú, Las rentabilidades de los micros y pequeñas empresas (MYPES) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló hoy el gerente de Ventas Dirigidas de microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda. Indicó que este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las MYPES se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable.

“La rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene”, Manifestó que para las MYPES los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas.

Refirió que los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), como motos chinas, pueden ser muy rentables. “En el segmento de motos, por ejemplo, hay márgenes inmensos y una pequeña empresa puede empezar importando diez o 15 motos”, consideró asimismo, mencionó que una microempresa como una juguería también puede obtener tranquilamente rentabilidades de 100 por ciento. (Andina, 2003)

Por su parte, el vicepresidente señor de Scotiabank Perú, Hubert de la Feld, indicó que las microempresas siguen creciendo en Perú y se prevé que lo continuarán haciendo.

Hoy se anunció una alianza estratégica entre el grupo Scotiabank y Centrum Católica en el marco del proyecto Líderes Responsables, que prevé capacitar a más de 40,000 MYPES para ampliar su vida operativa, la cual es muy corta en Perú.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Dimensiones de la Rentabilidad.

Considera que existen dos dimensiones de la rentabilidad:

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales.

Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección, asumido como variable en ésta investigación, el financiamiento, ha sido estudiado por diversos autores, por lo que existe variedad de información. Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, obtendremos la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

Rentabilidad Financiera

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida.

Sostiene que, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la 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. (Sosa, 2007)

La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador. 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.

Modelos Teóricos de la rentabilidad

Sostiene que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad: Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz. Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. (Ferruz, 2000).

De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera.

Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo.

O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó

Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera.

Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. 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. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

Surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz

implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). (Sharpe, 1963).

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

Sostiene que, en el mundo de la economía y finanzas, la rentabilidad quiere decir el beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se obtendrá o se ha obtenido a través de un de una inversión, ya sea de recurso o de dinero. Hay dos distintas maneras de representar la rentabilidad, una de ella de forma relativa y la otra de manera absoluta, una siendo en porcentaje y la otra en valores respectivamente. Cualquier tipo de inversión es con el propósito de que se llegue a generar algún tipo de ganancia o rentabilidad ya sea que se invierta dinero al prestar dinero, comprar acciones o títulos valores. (Sánchez, 2002).

Las MYPES

Marco Legal de las MYPES en el Perú

Base Legal

Decreto Supremo N° 007-2008- TR y su Reglamento Decreto Supremo N° 008-2008-TR.

Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa

Art. 1.- Objeto de la Ley

ESTA ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Características de las MYPES Formales MYPE Según Ventas

Según el TUO de la Ley MYPE, se define a las microempresas como aquellas unidades económicas con ventas anuales de hasta 150 UIT, en tanto que las pequeña empresa tiene ventas anuales mayores a 150 UIT, hasta 1700 UIT.

MYPE Según Número de Trabajadores

Otra variable que caracteriza a las MYPES, es el número de trabajadores que emplean para el desarrollo de la actividad empresarial. Según esta variable es microempresa aquella unidad económica que emplea de uno (1) hasta diez (10) trabajadores y es pequeña empresa aquella que emplea de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

MYPE Según Organización Empresarial

Las empresas para el desarrollo de su actividad empresarial, adoptan una forma de organización, sea como persona natural o persona jurídica, ello depende de la actividad

económica a la que se dedicará, al capital, al número de personas que invierten en la empresa, al mercado o público objetivo del nuevo negocio, etc. La autoridad tributaria (SUNAT) recoge esta información y la clasifica por tipo de contribuyente.

A.- Persona Natural

Es la denominación legal que el Código Civil otorga a los individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones. Al constituir una empresa como Persona Natural (con negocio), la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que se encuentre a su nombre), las deudas u obligaciones que contrae la empresa.

Para la empresa, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, se puede crear y liquidar fácilmente, la constitución de la empresa es sencillo y rápido, no representa mayores trámites, la documentación requerida es mínima.

La propiedad del patrimonio, el control y la administración de la empresa se encuentra centralizada en una persona.

Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.

Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos y contar con documentación contable y tributaria simplificada, no exige llevar contabilidad completa.

Si la empresa no obtiene los resultados esperados, no cubre las expectativas del conductor, se puede replantear el giro del negocio sin inconveniente.

Desventajas

Tiene responsabilidad ilimitada, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, garantiza las obligaciones de la empresa ante terceros con sus bienes personales.

Acceso limitado a créditos financieros, por lo cual tiene fondeo de capital limitado a lo que pueda aportar el dueño.

B.- Persona Jurídica

Tiene existencia legal pero no tiene existencia física y puede estar representada por una o más personas natural. (Ley N° 21621 Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y Ley General de Sociedades N°26887).

Ventajas

Los dueños de la empresa tienen responsabilidad limitada, se asume la responsabilidad por las deudas u obligaciones contraídas por la empresa, con los bienes, capital o patrimonio de la empresa.

Existe mayor disponibilidad de capital, el cual puede ser aportado por los socios.

Hay mayor posibilidad de acceder a créditos financieros.

Por tener un proceso más largo la constitución de una empresa jurídica, se asume que el horizonte de la actividad económica será a mediano plazo.

La dirección y control de la empresa depende de un conjunto de personas (directorio, propietarios, accionistas), quienes fijan las políticas de la empresa para operar en determinado contexto económico.

Desventajas

Mayor costo de entrada de la empresa, se requiere más trámites y requisitos, por consiguiente tiene mayor dificultad al momento de constituirla.

Se exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables, lo que implica un control tributario.

La propiedad, el control y la administración puede recaer en varios socios, que en determinadas circunstancias puede dificultar la toma de decisiones.

Presenta una mayor cantidad de restricciones al momento de querer ampliar o reducir el patrimonio de la empresa.

Presenta mayor dificultad para liquidar o disolver la empresa. Para la constitución de una empresa como Persona Jurídica, él o los socios pueden elegir entre cuatro formas de organización empresarial. Si elige organizarse de manera individual operará bajo la modalidad de Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL). Si elige organizarse de manera colectiva o social, puede adoptar cualquiera de las modalidades siguientes:

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada EIRL

Es una persona jurídica de derecho privado.

Constituida por la voluntad de una sola persona (voluntad unipersonal).

El Capital de la empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la empresa.

La empresa tiene patrimonio propio (conjunto de bienes a su nombre), que es distinto al patrimonio del titular o dueño.

La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio. El titular del negocio no responde personalmente por las obligaciones de la empresa.

El titular será solidariamente responsable con el gerente de los actos infractores de la Ley practicados por su gerente. Siempre que consten en el Libro de Actas y no hayan sido anulados.

En los demás casos la responsabilidad del Titular y del Gerente será personal.

Las acciones legales contra las infracciones del Gerente, prescriben a los dos años, a partir de la comisión del acto que les dio lugar.

Se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa.

Órganos de la Empresa

El Titular, es el órgano máximo de la empresa que tiene a su cargo la decisión de los bienes y actividades.

La Gerencia, es designada por el titular, tiene a su cargo la administración y representación de la empresa.

El titular puede asumir el cargo de gerente, en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos y se le denominara: "Titular - Gerente".

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

Requiere de un mínimo de dos socios y no puede exceder de veinte socios.

Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.

El Capital Social está integrado por las aportaciones de los socios. Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación.

Asimismo debe estar depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.

La responsabilidad de los socios, se encuentra delimitada por el aporte efectuado, es decir, no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.

La voluntad de los socios que representen la mayoría del capital social regirá la vida de la sociedad. El estatuto determina la forma y manera como se expresa la voluntad de los socios, pudiendo establecer cualquier medio que garantice su autenticidad.

Es una alternativa típica para empresas familiares.

Órganos de la Empresa

Junta General de Socios, representa a todos los socios de la empresa (Es el órgano máximo de la Empresa).

Gerente, es el encargado de la administración y representación de la sociedad.

Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.

Sociedad Anónima Cerrada SAC

El número de accionistas no puede ser menor de dos y como máximo tendrá 20 accionistas.

Se impone el derecho de adquisición preferente por los socios, salvo que el estatuto disponga lo contrario.

Se constituye por los fundadores al momento de otorgarse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, en cuyo caso suscriben íntegramente las acciones.

El Capital Social está representado por acciones nominativas y se conforma con los aportes (en bienes y/o en efectivo) de los socios, quienes no responden personalmente por las deudas sociales.

Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada.

No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

Predomina el elemento personal, dentro de un esquema de sociedad de capitales.

Surge como reemplazo de la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada - S.R.L.

Es la alternativa ideal para empresas familiares.

Órganos de la Empresa

Junta General de Accionistas.

Es el órgano supremo de la sociedad. Está integrada por el total de socios que conforman la empresa.

Gerente: es la persona en quien recae la representación legal y de gestión de la sociedad.

El Gerente convoca a la junta de accionistas.

Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.

Directorio: el nombramiento de un Directorio por la Junta (ver S.A.C.) es facultativo (no es obligatorio).

Sociedad Anónima S.A.

Conformada por un número mínimo de 2 accionistas, no tiene un número máximo de accionistas.

Es la modalidad ordinaria y la más tradicional.

Su nacimiento es voluntario (usualmente surge de la voluntad de los futuros socios).

Como excepción su nacimiento puede ser legal, puesto que hay casos en que la Ley impone el modelo de la Sociedad Anónima, no pudiendo optarse por otro, por ejemplo para la constitución de bancos y sociedades agentes de bolsa).

Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el Capital Social Se encuentra representado por títulos valores negociables.

Posee un mecanismo jurídico propio y dinámico orientado a separar la propiedad de la administración de la sociedad.

Puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

Órganos de la Empresa

Junta General de Accionistas. Es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de accionistas. Su actividad se encuentra limitada por el estatuto. Cada acción da derecho a un voto.

Directorio, órgano colegiado de existencia necesaria y obligatoria. Este órgano es elegido por la Junta General de Accionistas, conformada por un mínimo de 3 personas.

Los miembros del Directorio pueden ser socios.

Gerente, es nombrado por el Directorio. Es el representante legal y administrativo de la empresa.

Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.

El Capital Social está constituido por el aporte de los socios o accionistas.

Está conformado por (1) bienes no dinerarios (muebles, equipos y maquinarias), (2) bienes dinerarios (efectivo) y (3) bienes mixtos (dinerarios y no dinerarios). Estos bienes, que constituyen el patrimonio social de la empresa, deben ser susceptibles de valorarse económicamente y transferirse a la sociedad.

El Objetivo Social se establece como determinante para aquellos negocios u operaciones lícitas que circunscriben sus actividades. Es decir que describen detalladamente las actividades que constituyen su objetivo social. En la descripción se incluyen las actividades relacionadas a sus fines. El objetivo social puede ser múltiple, pero siempre está referido a la actividad principal de la empresa. Las EIRL no pueden prestar servicio

de dotación de personal de acuerdo al Art. 2° de la Ley 27626. Las consideraciones de Capital Social y Objetivo Social corresponde a las empresas organizadas como: Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Cerrada y Sociedad anónima.

La formalización de las MYPES puede ampliar la base tributaria y contribuiría al desarrollo social, dado que el 94% de todas las empresas del Perú son MYPES. El problema de la informalidad sobre todo de las MYPES no solo pasa por dar un marco legal como la Ley 28015 o por el nuevo Decreto Legislativo ya que a pesar de dar un trato exclusivo como por ejemplo en materia laboral con sus regímenes especiales no es suficiente para que el mayoritario número de empresas informales se acojan a ésta, dejando de lado la justas expectativas del trabajo decente como manda la OIT.

A partir de ahora las microempresas podrán constituirse como persona jurídica sin necesidad de pagar el capital mínimo suscrito. Sólo será necesario que los accionistas declaren su voluntad de operar como una MYPE al momento del otorgamiento de la escritura pública.

La formalización de las micros y pequeñas empresas (MYPES) en el mercado nacional es cada vez mayor, según informó el Ministro de la Producción, Jorge Villasante, a la Agencia Peruana de Noticias (Andina) "... a julio del 2011 podríamos alcanzar sin problemas la inscripción de 150 mil empresas en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)". Estas empresas pueden gozar de una serie de beneficios estipulados en la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la MYPE y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE). Entre los que destacan el acceso a los procesos de compras estatales como proveedores hábiles o autorizados;

mayor facilidad para realizar exportaciones y un mejor acceso a los cursos de capacitación y a financiamiento. La posibilidad de entrar a nuevos mercados, de reducir los tributos dependiendo del régimen tributario en el que se ubique y de firmar contratos con el Estado, son también parte de la lista de beneficios. Con el fin de facilitar el acceso a estos beneficios, el Ministerio de la Producción a través de un Decreto Supremo dio a conocer la modificación en el Reglamento de la Ley MYPE, el cual señala que ahora una microempresa puede constituirse como tal sin pagar el capital mínimo suscrito; es decir, sin necesidad de pagar el porcentaje establecido durante su suscripción, el que equivale a una parte del capital autorizado al momento de su constitución. Con esta medida se busca aligerar también el trámite de formalización.

Para Enrique Díaz, profesor de la Maestría en Finanzas de ESAN, la orientación de la norma parece correcta; sin embargo, el verdadero test consistirá no sólo en que se inscriban en el REMYPE, sino que además se mantengan en la formalidad. Téngase presente que la formalidad es muy posiblemente una opción racional del microempresario, luego de evaluar sus costos y beneficios, la Ley reduce los costos de una empresa formal, ²³ pero siguen siendo mayores que los de una empresa informal. Para compensar ello se requiere entonces que sus ingresos formalizándose sean superiores a los que genera como informal. Durante las últimas décadas ha tenido lugar una intensa discusión internacional en torno a las micros y pequeñas empresas (MYPES). Un panorama hasta entonces escéptico, cambió repentinamente en los años ochenta, para dar paso a un optimismo singular.

Fuente: Ministerio de la Producción.

Sostiene que, la evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países. Si tales personas ya reciben un buen ingreso, gracias a los sobornos que reciben. Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben generar. (Schmidt, 2006)

Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien seria aumentar los impuestos.

América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. En el Perú, de una muestra de 130 países, ocupa el puesto 115 por ejemplo, nuestro país demora 110 días registrar una empresa en promedio. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país. En cambio, los países menos regulados y más ágiles para estos procesos son Singapur, Hong Kong, Dinamarca, Noruega y Suecia.

Afirma que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se vienen planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la cooperación internacional, los gremios y las instituciones

privadas de desarrollo. No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible ante el conjunto del país el aporte de las MYPES a la economía y el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, éstas sólo eran consideradas como parte de una estrategia de sobrevivencia de los sectores populares para generarse algunos ingresos ante las políticas de ajuste macroeconómico y como tal, reducidas a políticas de carácter asistencialista. Es más, entonces, eran tratadas de manera genérica sector informal. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país. Una señal positiva es que la tendencia al aumento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aun cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina.

Países como Francia y México, o instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Small Business Administración de Estados Unidos, manejan criterios diferentes a lo propuesto por la Ley N° 28015. (MTPE, 2006)

Menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional. Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

En otros, se ubican en la gerencia de desarrollo social, tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más vinculada a los programas de empleo e ingreso; donde se empata con la dirección de empleo de la dirección regional de trabajo y promoción del empleo. El tema MYPE, en general, se transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por

su contribución al empleo y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos. Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas. En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. (Lombardi, 2004)

Se denomina MYPE a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Ministerio de la Producción, 2010)

Sin duda que el rol de las micro y pequeñas empresas (MYPE) es crucial en todas las economías: En Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPE informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. Si concentramos la atención en el desarrollo exportador del país, de las 6,656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son MYPE, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$27,800 millones, las MYPES sólo representan el 3%. (Nathan Associates Inc., 2009).

El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores. Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la subcontratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Según un estudio realizado por el Gobierno Regional del Departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito. La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da la mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a los compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr el desarrollo esperado por todos.

El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial. (Bernilla, 2009)

Más de 6'300,000 peruanos y peruanas trabajan en una microempresa y más de 870,000 en una pequeña empresa. Esto equivale al 80% aproximadamente de la Población Económicamente Activa (PEA).

El sector de las MYPE produce además el 48% de la riqueza nacional. Por eso al Estado le interesa que estas unidades económicas se formalicen para:

Incrementar el empleo sostenible, promover su competitividad, potenciar su productividad y rentabilidad, mejorar las condiciones de disfrute de los derechos laborales. (Movimiento Manuela Ramos, 2006)

En principio, es necesario señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente ni, mucho menos, copiados entre las diferentes microempresas. La estructura es el esqueleto en el que se apoyan todas las decisiones y actividades que tienen lugar en ella. A nivel de microempresa la estructura se suele adaptar a las características del emprendedor que la gestiona, al desarrollo de la empresa y al giro del negocio; es decir; que el diseño organizacional termina por personalizarse en todos sus niveles y para cada una de sus actividades. Cada microempresa deberá determinar el tipo de estructura que le resulte más conveniente en relación con su nivel de desarrollo, actividad, composición interna y objetivos. Esta estructura organizacional irá cambiando en función de la evolución de la misma a lo largo del tiempo.

Una MYPE por lo general utiliza una estructura Básica de organización en la que la cabeza visible tanto en la parte operativa como en la administrativa es siempre el

Propietario, esta simplicidad obedece a que el número de personal es reducido no excediendo en la mayoría de los casos de 5 personas y por otro lado a que por la naturaleza de sus operaciones debe ser siempre rápida de tal modo que la capacidad de decisión es frecuentemente compartida entre los empleados y el mismo propietario delega autoridad. Una característica de la estructura de las MYPES es la multifuncionalidad del personal ya que es usual ver que las tareas operativas y administrativas se comparten y transfieren entre los empleados permanentemente. (Barragán, 2002).

III. METODOLOGÍA

Es un planteamiento de una serie de actividades sucesivas establecidas de manera coherente y organizada que nos indican los pasos y pruebas a efectuar y las técnicas a utilizar para recolectar y analizar los datos. Al igual que Sabino, en función de los tipos de datos, este autor, identifica dos tipos básicos: bibliográficos y de campo. (Tamayo, 2001).

Si nos remitimos al Diccionario de la Real Academia Española o a algunos libros de Métodos y Técnicas de Investigación nos vamos a encontrar con definiciones de Metodología como: Ciencia del método. Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición doctrinal. Y refiriéndose a Método como: el conjunto de pasos ordenados (procedimiento) que se sigue en las ciencias para hallar la verdad y enseñarla. Camino que se sigue para llegar a algo.

En este sentido, la Metodología, entonces sugiere rebasar la noción instrumental de método, y más bien, con metodología se alude a la lógica de los procedimientos y a los criterios fundamentales para desarrollar una investigación. Por lo tanto, puedo entender la metodología como una forma, entre muchas, a través de la cual un sujeto se confronta con la realidad para construir su objeto de estudio, asumir los problemas y buscarles una explicación. (Iglesias, 1976).

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación “es el pegamento que mantiene el proyecto de investigación cohesionado. Un diseño es utilizado para estructurar la investigación, para mostrar cómo todas las partes principales del proyecto de investigación funcionan en conjunto con el objetivo de responder a las preguntas centrales de la investigación.” El

Panatahuas entre las riberas del río Monzón y Chunatahua entre otras tribus como los Tulumayos en las riberas de los ríos Tulumayo y Cholones en las márgenes del Río Magdalena. Siendo estos los primeros indicios de habitantes en la región. Se conoce también a través de los cronistas que estos pueblos ante el temor de una inevitable invasión de los ejércitos del Inca decidieron alejarse aún más adentro en la selva virgen, eso ocurrió en la época del Imperio del Tahuantinsuyo. Se conoce por los relatos que los ejércitos del gran emperador inca Pachacútec tomaron por asalto esta parte de la selva peruana, penetrando por la actual región del Amazonas llegando sin ningún contratiempo a la actual Huallaga Central donde encontraron establecida a la civilización Rupa - Rupa, donde colocaron los hitos del Imperio Incaico.

En la actualidad como vestigio del legado Inca encontramos un camino empedrado de 5 km de longitud entre inmediaciones de las provincias de Leoncio Prado y Pachitea. Estudiosos consideran que este camino sirvió de nexo entre la Selva Alta y gran parte de la sierra peruana. También se encontró complejos arquitectónicos en el sector de la actual Shapajilla y las ruinas de Aspuzana un poco más al Oriente de las mundialmente reconocidas ruinas del Gran Pajatén.

La historia señala a Don Martín Alcántara como la primera autoridad encargada de la entonces Rupa-Rupa, región conformada por los indios de Huánuco, este encargo le fue asignado por Don Francisco Pizarro, Gobernador del Perú en 1539, posteriormente en 1548 el entonces Don Pedro de la Gazca, nombró al capitán Gómez Arias Dávila como encargado de las regiones colindantes a Rupa-Rupa y no fue hasta 1557 que el Virrey Hurtado de Mendoza le concedió el título de Gobernador del Rupa-Rupa. Este en compañía de Fray Jurado y otros encontraron férrea resistencia por parte de los

lugareños siendo finalmente derrotados por las fuerzas españolas. Se considera al Padre Salazar de la orden de Jesús como fundador de la zona de Chinchao, desde ese lugar llamado Santa Cruz de Tunoa se desplegó la ruta de evangelización para los lugares que hoy conocemos como Tingo María, Las Palmas y Naranjillo. Esta época se caracteriza por el interés de los gobernantes por la exploración de la zona, muchas veces con el apoyo de otros países. Entre las visitas más importantes se encuentra la del norteamericano Andrés Mathews y el Sargento Mayor Don Pedro Beltrán, quienes en sus crónicas dejaron legados importantes sobre la visita que realizaron a esta parte del Perú. Como dato histórico en la obra “el Perú” de A. Raimondi indica que el pueblecito de Juana del Río, que hoy lleva el nombre de Tingo María, en la época del viaje de Smith Lowe en 1826, se había comenzado a formarse, de manera que su fundación data del año 1830 y débese a los esfuerzos de D. José María Ruiz, habiendo éste traído los primeros pobladores desde el pueblo de Pachiza. En 1868, el Oficial del Ejército Peruano Leoncio Prado, en compañía de otros expedicionarios, desarrolló trabajos de investigación hidrográfica, bajando por el caudal del río Huallaga se internaron en el Amazonas.

Fue un 15 de octubre de 1938, cuando los pobladores de lo que ahora es Tingo María, se habían reunido a pedido del Ing. Enrique Pimentel, quien le mostró un acuerdo de ley y con frases emocionadas hizo conocer a los presentes que los terrenos que comprendían Tingo María habían sido expropiados a favor de los colonos que habitaban en aquel entonces. Quedaba así sellada la historia de la fundación de la ciudad teniendo como patrona a Santa Teresita del Niño Jesús por el fervor católico que mostraban los pobladores.

La provincia de Leoncio Prado es una provincia del centro-norte del Perú situada en el norte del departamento de Huánuco, bajo la administración del Gobierno regional de Huánuco. Limita por el norte con el departamento de San Martín; por el este con el departamento de Ucayali; por el sur con la provincia de Puerto Inca, la provincia de Pachitea y la provincia de Huánuco; y, al oeste con las provincias de Marañón, Huacaybamba, Huamalíes y Dos de Mayo.

La capital de la provincia de Leoncio Prado cuenta aproximadamente con 50,000 habitantes.

Tingo María es una ciudad del centro-norte del Perú perteneciente a la provincia de Leoncio Prado, en el departamento de Huánuco. Resaltan de su entorno la (belleza natural de sus paisajes), sus cascadas y cuevas, así como las zonas arqueológicas y parajes adecuados para el turismo de aventuras.

El clima de la ciudad es tropical, cálido con una temperatura promedio anual de 18°C a 35°C y humedad relativa de 77.5%, con una precipitación anual de 3.000 mm. Puede observarse microclimas o lluvias a distancias muy cortas entre 200 a 500 metros, no obstante debido al clima tropical el calor es constante todo el año.

Existen varias versiones sobre el origen del nombre de la ciudad, entre las más rescatables tenemos: "Tingo" proviene de la palabra quechua Tincco o Tinku que significa encuentro, el cual hace referencia a la unión de los ríos Monzón y Huallaga que se unen a la altura del Puente Córpac de esta ciudad. Para el nombre de "María" se tiene referencia de que existió una pobladora que vivía en el margen de la unión de estos ríos, esta pobladora atendía a las personas que transitaban por los afluentes del río Huallaga,

brindándoles hospedaje y alimentación. Otras versiones afirman que se encontró en ese lugar una mujer ahogada y cuyo nombre era María.

Población

La población en estudio está conformada por los empresarios de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la ciudad de Tingo María que suma un total de 24 personas.

Muestra

La muestra estará conformada por 24 MYPES de la provincia de Leoncio Prado que representa el 50% de la población en estudio.

Criterios de inclusión

Propietarios de la zona urbana de la ciudad de Tingo María. Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

Criterio de exclusión

Se consideró propietarios de las zonas rurales.

Definición y Operacionalización de las variables

Financiamiento: “El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Gitman, 1996)

Rentabilidad: En su artículo la rentabilidad de las empresas, precisa que la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por

la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. (Preve, 2008)

Tabla 1: Operacionalización de variables.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES.	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES.	Edad	Razón: <input type="checkbox"/> Años.
		Estado Civil	Nominal: <input type="checkbox"/> Soltero. <input type="checkbox"/> Casado. <input type="checkbox"/> Conviviente.
		Grado de Instrucción	Nominal: <input type="checkbox"/> Primaria. <input type="checkbox"/> Secundaria. <input type="checkbox"/> Superior no universitario <input type="checkbox"/> Superior universitario.
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal: <input type="checkbox"/> Dueño. <input type="checkbox"/> Administrador <input type="checkbox"/> Representante legal.
Perfil de las	Algunas características de las	Años de permanencia en la	Razón:

MYPES	MYPES.	actividad y el rubro	<input type="checkbox"/> 1 – 2 años. <input type="checkbox"/> 2 – 3 años. <input type="checkbox"/> 3 – a más años.
		Estructura de la empresa	Nominal: <input type="checkbox"/> Formal. <input type="checkbox"/> Informal.
		Nº de trabajadores en la empresa	Razón: <input type="checkbox"/> De 1 – 5 trabajadores. <input type="checkbox"/> De 6 a más trabajadores.
Financiamiento de las MYPES	Se refiere a la realización de actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización en lo relativo al financiamiento.	Analizar la situación actual	Likert
		Analizar causas potenciales Plan de acción	
		Implementar Soluciones	Likert
		Medir los resultados Cumplimiento de planes	Likert
Rentabilidad de las MYPES	Algunas características de la rentabilidad de las MYPES	Verificación Mejoramiento permanente	Likert
		Conocimiento del término formalización	Nominal: <input type="checkbox"/> Sí. <input type="checkbox"/> No.
		Empresa Formal	Nominal: <input type="checkbox"/> Sí.

			<input type="checkbox"/> No.
		Potencial de rentabilidad de la empresa	Nominal: <input type="checkbox"/> Precio. <input type="checkbox"/> Calidad. <input type="checkbox"/> Atención al cliente. <input type="checkbox"/> Otros.

Técnicas e instrumentos

La información que se obtuvo fue a través de técnicas observacionales y se empleó instrumentos como el software estadístico para el ordenamiento de datos y cruce de variables (SPSS versión 19). Las técnicas empleadas son: Observación, Encuesta.

Las cuáles fueron realizadas a la muestra de las MYPES de la ciudad de Tingo María en el año período 2015 – 2016.

De recolección de Datos:

Observación:

Es una técnica que nos permite mirar u observar de manera atenta el comportamiento de los objetos y/o fenómenos de un determinado problema.

Encuesta:

Esta técnica se puede aplicar a muchos individuos de forma simultánea, además se requiere de un tiempo prudencial donde se permita responder con mesura las interrogantes planteadas.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 15 preguntas distribuidas en cuatro partes, la primero son datos generales de los empresarios la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 04 interrogantes sobre el perfil de las MYPES, la tercera parte consta de 05

interrogantes relacionadas con el financiamiento de las empresas y la cuarta parte consta de 03 interrogantes relacionadas con la rentabilidad de las empresas.

Plan de análisis de datos.

El procesamiento, implica un tratamiento luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a los sujetos del estudio, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas como la media y desviación estándar de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las MYPES. También se elaboraron tablas de distribución de frecuencias y gráficos circulares y de barras para cada una de las variables en estudio.

Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	Variables
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016	¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES rubro ferretería de la Provincia de	<p>Objetivo General:</p> <p>Conocer las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015-2016</p> <p>Objetivo</p>	No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular	La población en estudio está conformada por los propietarios	Gestión de calidad Formalización

	<p>Leoncio Prado período 2015 - 2016</p>	<p>Específico: Conocer los beneficios del financiamiento rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016 Determinar los factores de la rentabilidad de las MYPES en el rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016 Determinar las ventajas del financiamiento en las MYPES rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016</p>	<p>deliberadamente las variables, observá ndolas tal como se mostraron dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>os de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016 que suma un total de 24 personas.</p>	
--	--	---	---	--	--

V. RESULTADOS

Resultados.

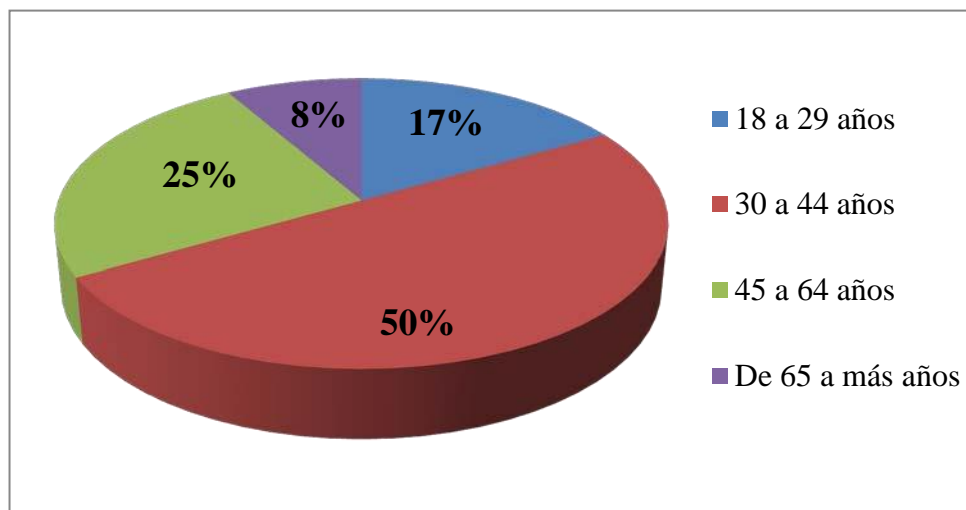
Respecto al perfil del empresario.

Tabla 3: Edad de los representantes de las MYPES.

Edades	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	2	16.7
30 a 44 años	6	50.0
45 a 64 años	3	25.0
De 65 a más años	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 1: Edad de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y gráfico 1 se observa que el 50% de los empresarios encuestados se encuentra en el rango de edades de 30 a 44 años, el 25% están en el rango de 45 a 64

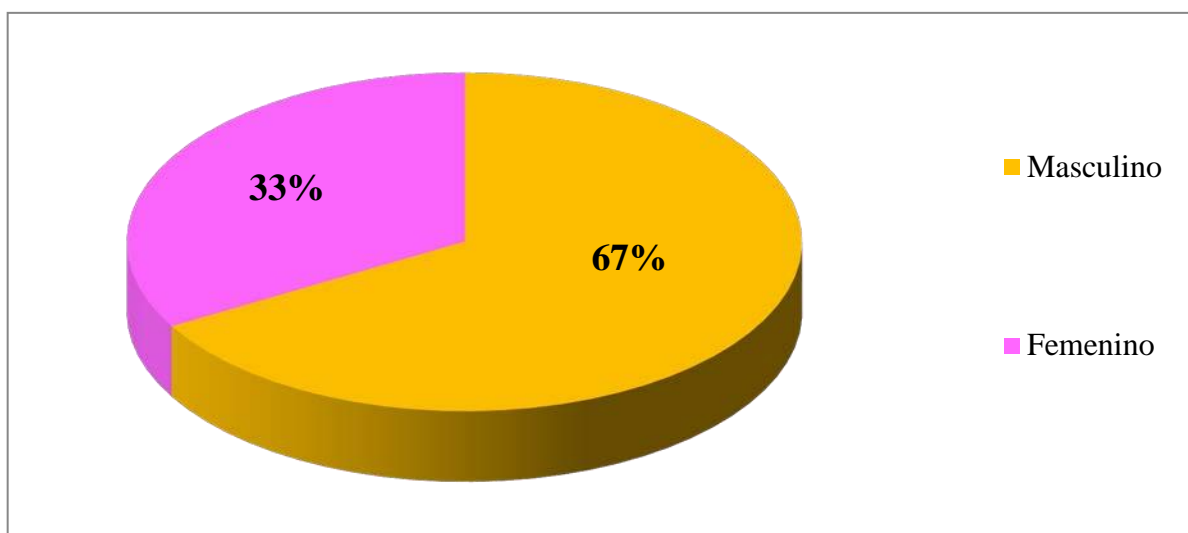
años, el 17% están en el rango de 18 a 29 años y el 8% restante están en el rango de 65 a más años.

Tabla 4: Género de los representantes de las MYPES.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	66.7
Femenino	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 2: Género de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 4

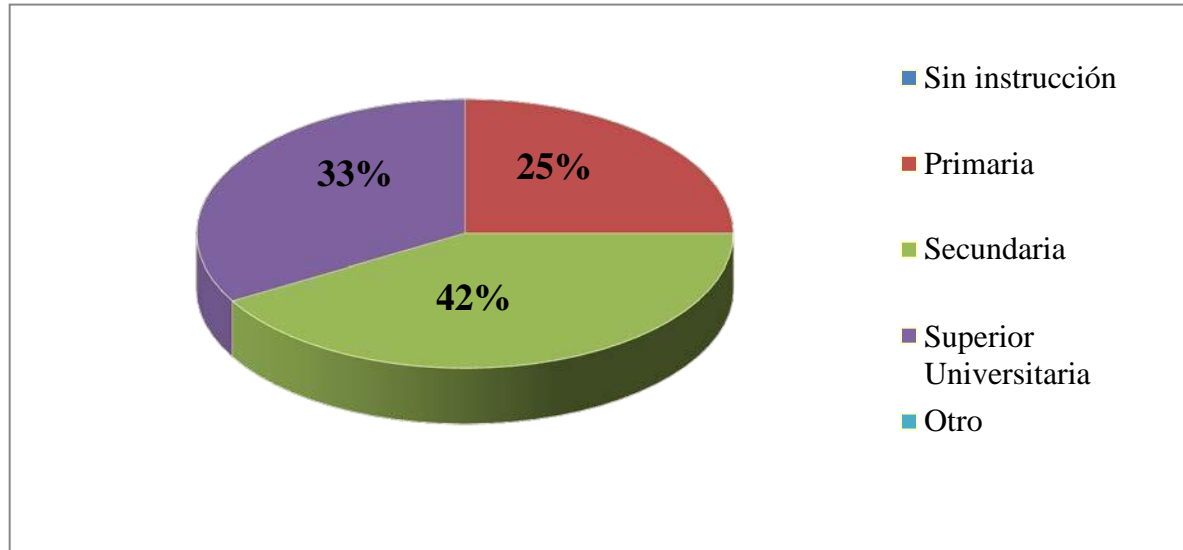
En la tabla 4 y gráfico 2 se observa que el 67% de los empresarios encuestados son de sexo masculino y un 33% son de sexo femenino.

Tabla 5: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	3	25.0
Secundaria	5	41.7
Superior Universitaria	4	33.3
Otro	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 3: Grado de los instrucción de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y gráfico 3 se observa que el 42% de los empresarios encuestados poseen como grado de instrucción la secundaria, el 33% tienen como grado de instrucción superior universitaria y el 25% solo poseen como grado de instrucción la primaria.

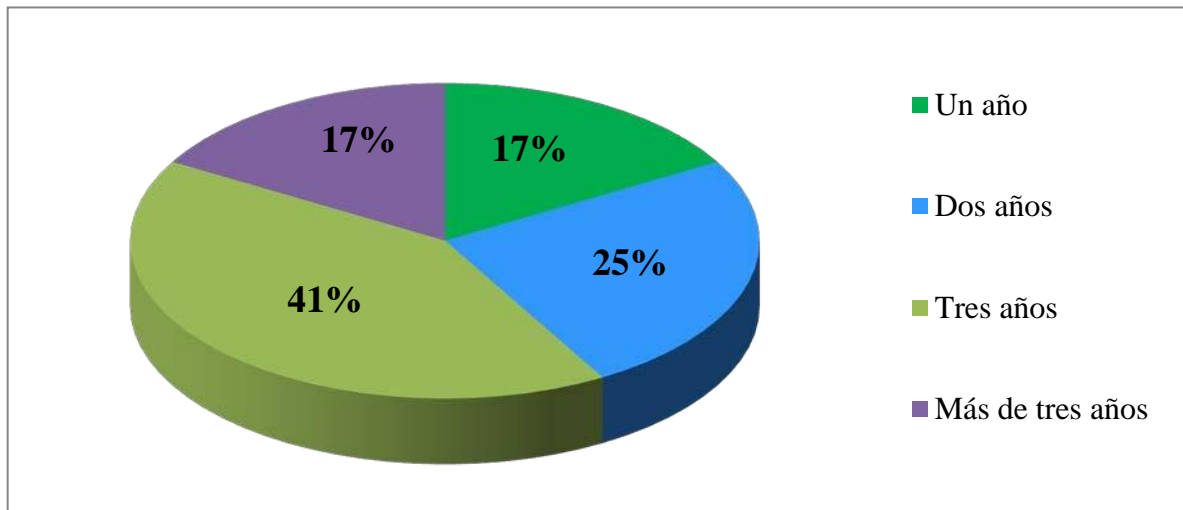
Respecto al perfil de las MYPES

Tabla 6: ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Un año	2	16.7
Dos años	3	25.0
Tres años	5	41.7
Más de tres años	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 4: ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?



Fuente: Tabla 6

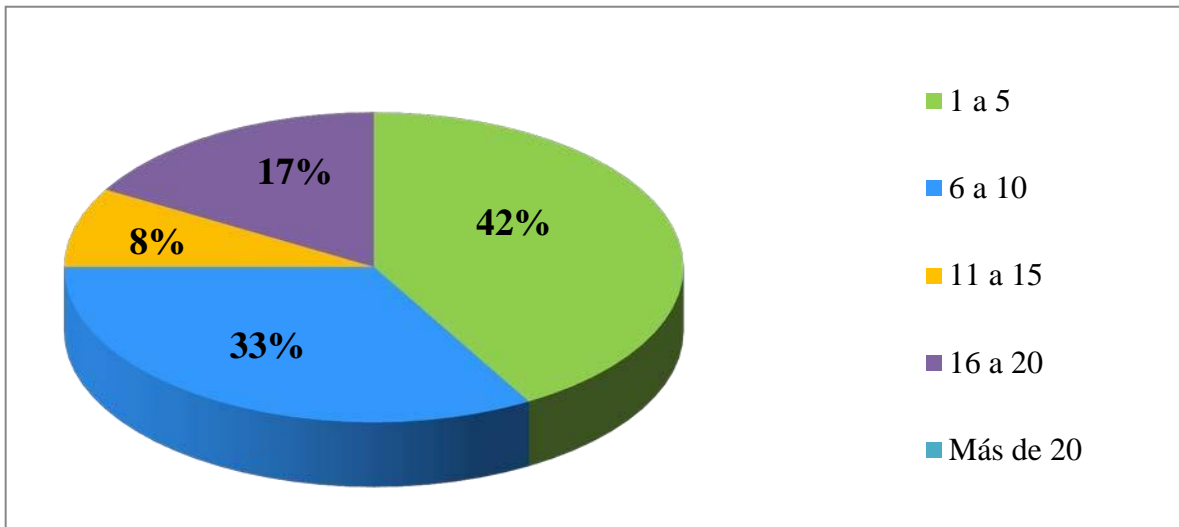
En la tabla 6 y gráfico 4 se observa que el 41% de los empresarios encuestados se dedica a esta actividad empresarial tres años, un 25% de ellos lo hace dos años, un 17% un año y el 17% ya tienen más de tres años dedicados a esta actividad.

Tabla 7: ¿Con cuántos personales cuenta su empresa?

N° de personal	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	5	41.7
6 a 10	4	33.3
11 a 15	1	8.3
16 a 20	2	16.7
Más de 20	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 5: ¿Con cuántos personales cuenta su empresa?



Fuente: Tabla 7

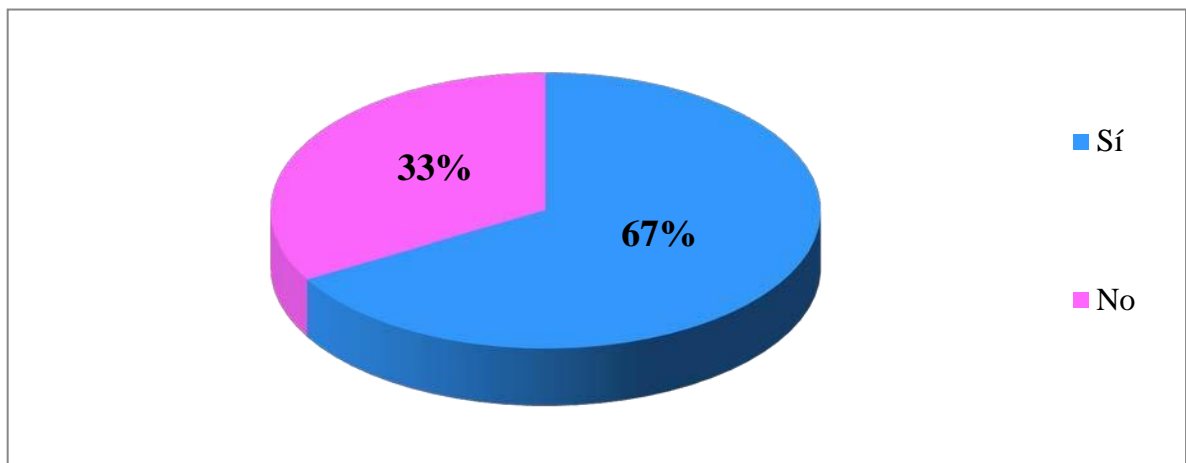
En la tabla 7 y gráfico 5 se observa que el 42% de los empresarios encuestados cuentan con 1 a 5 trabajadores, un 33% poseen de 6 a 10 trabajadores, de igual manera un 17% tiene de 16 a 20 trabajadores y solamente el 8% tienen de 11 a 15 trabajadores.

Tabla 8: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	66.7
No	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 6: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 8

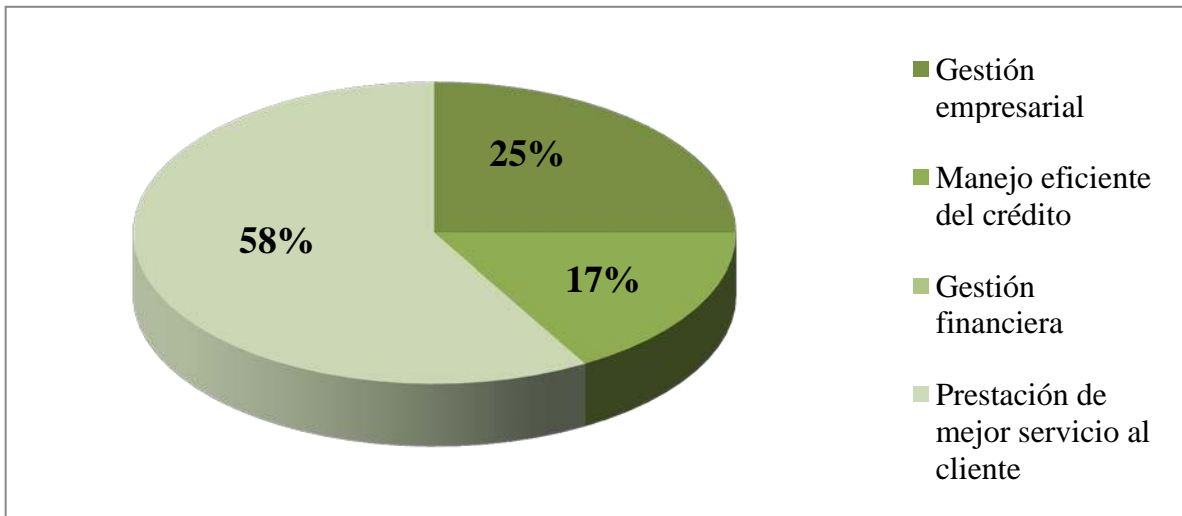
En la tabla 8 y gráfico 6 se observa que el 67% de los empresarios encuestados si ha brindado capacitación a su personal y un 33% no lo ha hecho.

Tabla 9: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	3	25.0
Manejo eficiente del crédito	2	16.7
Gestión financiera	0	0.0
Prestación de mejor servicio al cliente	7	58.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 7: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 9

En la tabla 9 y gráfico 7 se observa que el 58% de los empresarios encuestados capacitaron a su personal sobre la prestación de mejor servicio al cliente, un 25% lo hizo en referencia a la gestión empresarial y el 17% lo realizó sobre el manejo eficiente del crédito respectivamente.

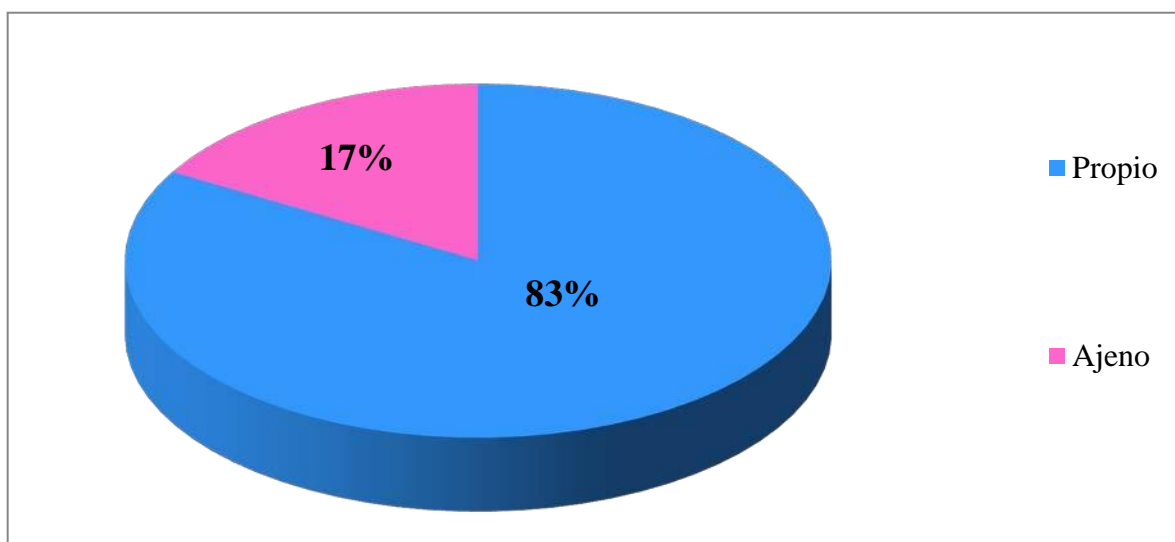
4.1.3 Respecto al financiamiento de las MYPES

Tabla 10: ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Propio	10	83.3
Ajeno	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 8: ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?



Fuente: Tabla 10

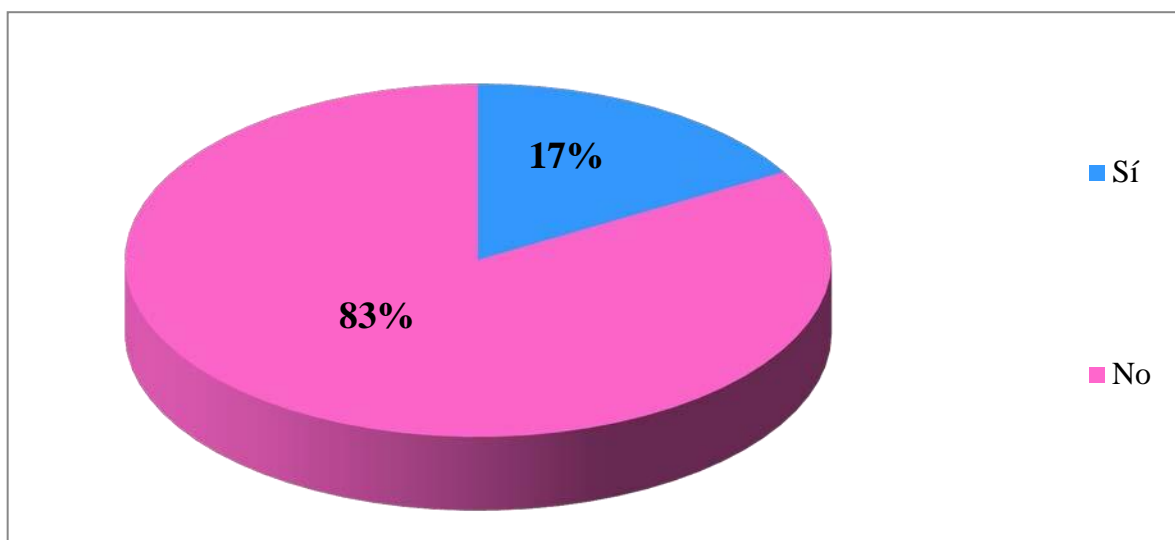
En la tabla 10 y gráfico 8 se observa que el 83% de los empresarios encuestados utiliza un capital de financiamiento propio y el 17% lo realiza con financiamiento ajeno.

Tabla 11: ¿Solicitó crédito para su negocio?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	2	16.7
No	10	83.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 9: ¿Solicitó crédito para su negocio?



Fuente: Tabla 11

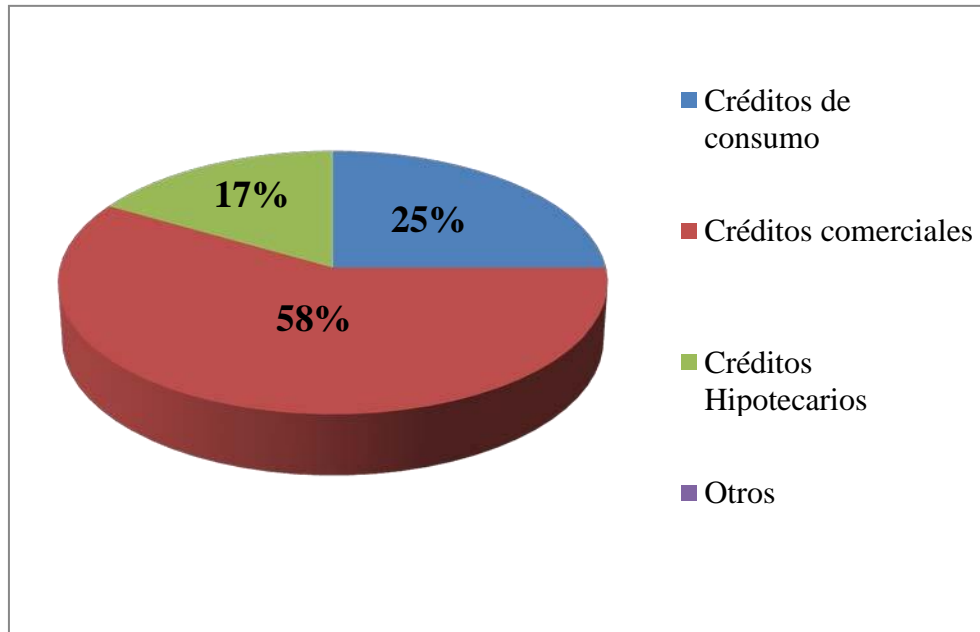
En la tabla 11 y gráfico 9 se observa que el 83% de los empresarios encuestados no solicitaron créditos y el 17% sí lo hicieron respectivamente.

Tabla 12: ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	3	25.0
Créditos comerciales	7	58.3
Créditos Hipotecarios	2	16.7
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 10: ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?



Fuente: Tabla 12

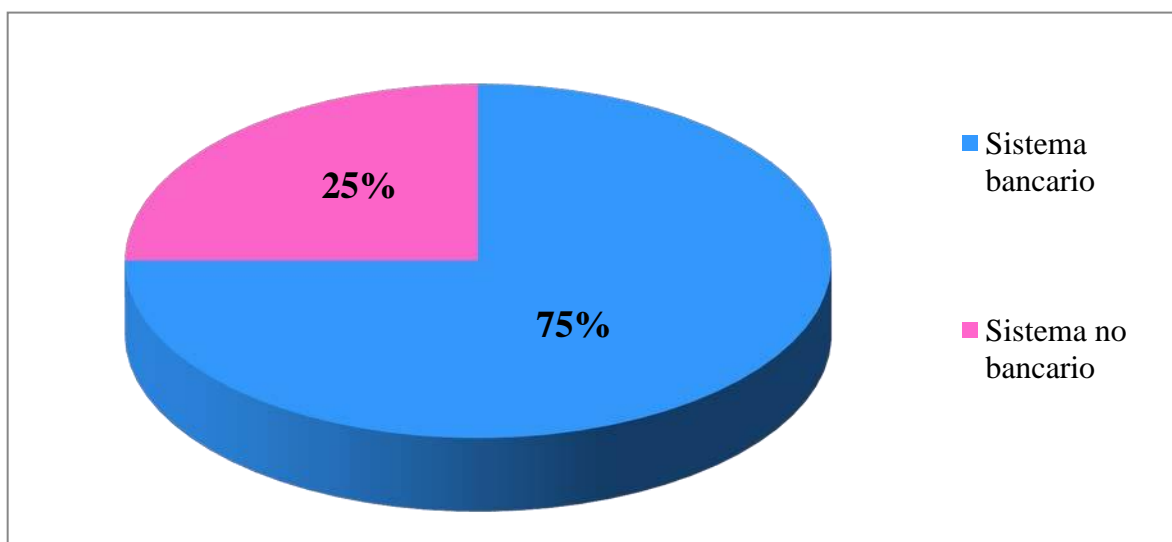
En la tabla 12 y gráfico 10 se observa que el 58% de los empresarios encuestados obtuvo un crédito comercial, un 25% obtuvo un crédito de consumo y un 17% un crédito hipotecario respectivamente.

Tabla 13: ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

Entidad	Cantidad	Porcentaje
Sistema bancario	9	75.0
Sistema no bancario	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 11: ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?



Fuente: Tabla 13

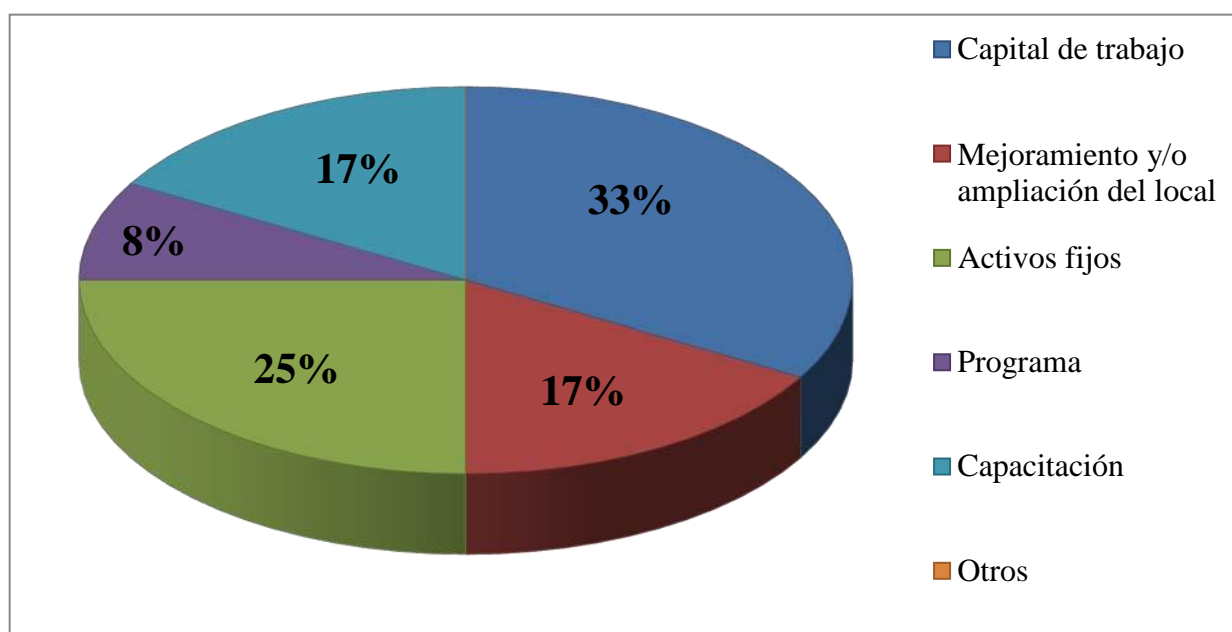
En la tabla 13 y gráfico 11 se observa que el 75% de los empresarios encuestados obtuvo un crédito de un sistema bancario y el 25% de un sistema no bancario.

Tabla 14: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	33.3
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	16.7
Activos fijos	3	25.0
Programa	1	8.3
Capacitación	2	16.7
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 12: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?



En la tabla 14 y gráfico 12 se observa que el 33% de los empresarios encuestados utilizaron el crédito obtenido como capital de trabajo, un 25% lo invirtió en sus activos fijos, un 17% opina que lo invierte en capacitaciones y el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y un escaso 8% lo invierte en diferentes programas de sensibilización y marketing respectivo.

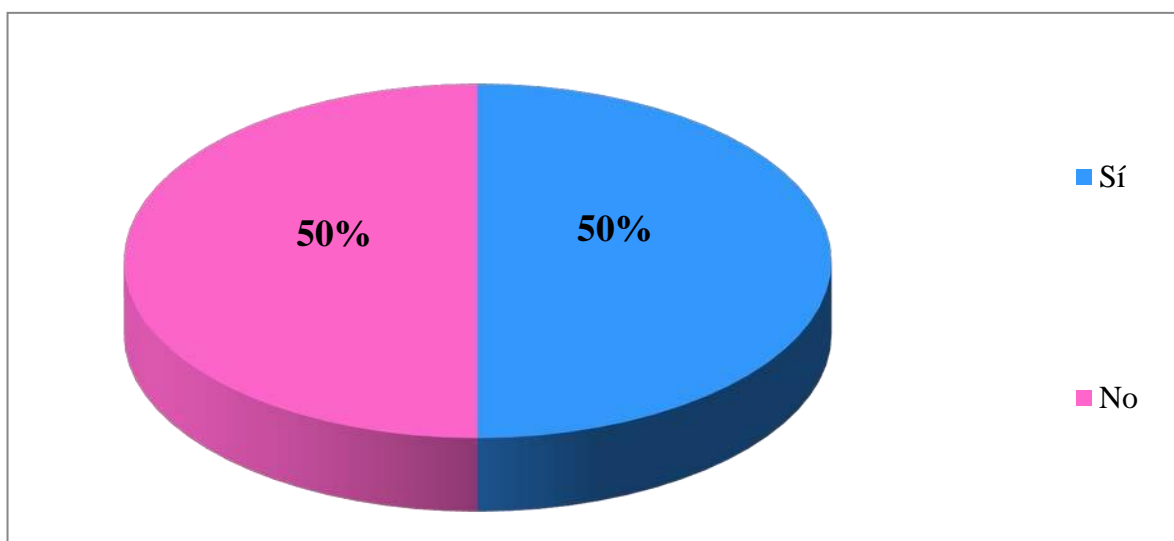
4.1.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES.

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

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	6	50.0
No	6	50.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 13: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla 14

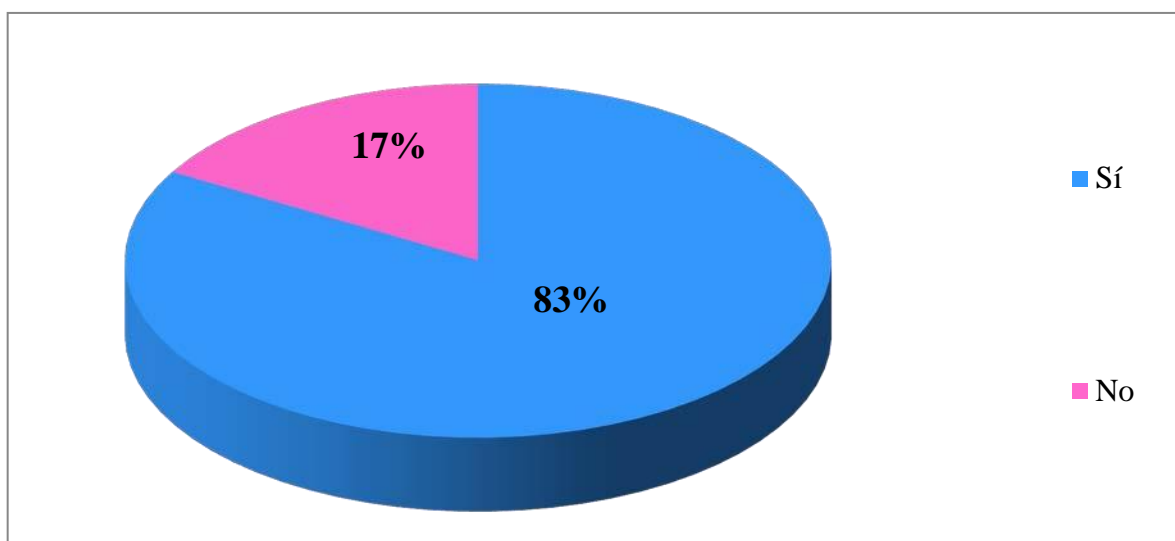
En la tabla 15 y gráfico 13 se observa que el 50% de los empresarios encuestados manifiesta que si la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento y otro 50% no cree que sea por el financiamiento sino por la calidad de atención al cliente.

Tabla 16: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	10	83.3
No	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 14: ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?



Fuente: Tabla 15

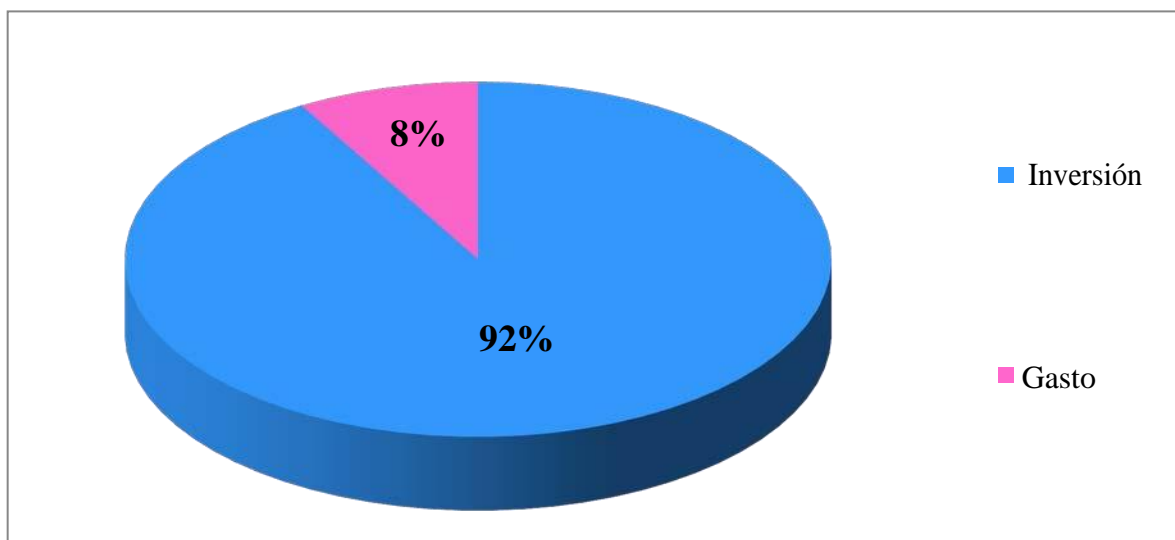
En la tabla 16 y gráfico 14 se observa que el 83% de los empresarios encuestados cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias a la capacitación recibida y brindada al personal y el 17% no cree que es así.

Tabla 17: ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Inversión	11	91.7
Gasto	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los empresarios 2016.

Gráfico 15: ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?



Fuente: Tabla 16

En la tabla 17 y gráfico 15 se observa que el 92% de los empresarios encuestados opinan que la capacitación es una inversión ya que trae consigo mejoras para la empresa y un 8% opinan que no es así por lo que dicen que la capacitación es un gasto.

Análisis de los resultados

Respecto al perfil del empresario

Respecto al perfil del empresario después de realizado la encuesta a los empresarios de las empresas de Ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado, de un total de muestra correspondiente a 12 empresas se pudo observar que un 67% son del género masculino y un 33% son de género femenino; también que un 50% están entre las edades de 30 a 44 años y que un 25% están entre las edades de 45 a 64 años, un 17% de 18 a 29 años y un 8% de 65 años a más; que el grado de instrucción que tienen el 42% es de secundaria completa, un 33% tienen el grado de instrucción de instrucción de superior universitaria. Que las empresas ferreteras de la Provincia de Leoncio Prado cuentan con personal masculino que tiene un grado de instrucción que responde a sus expectativas de los gerentes y son personas mayores con experiencia en el campo laboral.

Respecto al perfil de las MYPES

Respecto al perfil de las MYPES después de realizado la encuesta a los empresarios de las empresas ferreteras de la Provincia de Leoncio Prado, de un total de muestra correspondiente a 12 empresas se pudo observar que un 41% de empresarios se dedican ya tres a esta actividad comercial, un 33% tiene un promedio de dos años de actividad comercial y un 17% están de uno a más de tres años dedicados a ese rubro comercial; que el 42% de los encuestados cuentan de 1 a 5 personales que laboran en la empresa y el 33% cuentan con 6 a 10 personales respectivamente, y mencionan el 67% de encuestados ha recibido capacitaciones y un 33% no lo hace, y un 58 % si capacitaron en temas de prestación de mejores servicios al cliente, un 25% en gestión empresarial y un 17% en manejo eficiente del crédito.

Respecto al financiamiento de las MYPES

Respecto al financiamiento de las MYPES después de realizado la encuesta a los empresarios de las empresas ferreteras de la Provincia de Leoncio Prado, de un total de muestra correspondiente a 12 empresas se pudo constatar que el 83% de los empresarios encuestados mencionan que sus empresas son formalmente constituidas con capital propio y un 17% los son con capital ajeno (financiamiento). El financiamiento va transcurriendo por diversas etapas, de acuerdo a la magnitud (en todo sentido) que vaya adquiriendo la organización. Un 83% de los encuestados manifiestan que no solicitaron créditos para la apertura sus negocios, mientras que un 17% si tiene acceso a créditos financieros. A través del financiamiento el empresario puede acceder a los diferentes tipos de créditos que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas.

Un 58% manifiesta que obtuvo créditos comerciales para su empresa, un 25% obtuvo créditos de consumo y un 17% los créditos hipotecarios respectivamente. También refieren un 75% obtuvieron un crédito de un sistema bancario (banca pública y banca privada), y que un 25% lo hicieron de un sistema no bancario (COFIDE, Compañías de Seguro, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales, Bolsa de Valores, Administradoras de Fondo de Pensiones).

4.2.3. Respecto a la rentabilidad de las MYPES

Respecto al financiamiento de las MYPES después de realizado la encuesta a los empresarios de las empresas ferreteras de la Provincia de Leoncio Prado, de un total de

muestra correspondiente a 12 empresas se pudo constatar que el 50% de los empresarios encuestados mencionan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y un 50% no cree que es así, también un 83% refiere que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia su personal y un 17% refiere que su rentabilidad no necesariamente ha mejorado por la capacitación sino por el trato que se le da al cliente; se determinó que un 92% considera que la capacitación recibida es una inversión y un escaso 8% considera que la capacitación es un gasto.

Según los resultados de la investigación, se ha determinado conocer los factores que influyen en el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES dedicadas al rubro ferretero de la Provincia de Leoncio Prado. Se identificó el objetivo general conocer los factores que influyen en el financiamiento y la rentabilidad donde los propietarios manifestaron estar convencidos que una buena gestión de calidad si genera el éxito en la empresa, y estar correctamente formalizados mejora la productividad y calidad de servicio. Respecto a los objetivos específicos, se han enfocado en conocer los beneficios de un buen financiamiento y determinar los factores que influyen en la rentabilidad.

La MYPE juega un papel prominente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

V. CONCLUSIONES

Respecto al perfil del empresario

Las mitad de las MYPES encuestadas se establece que los empresarios tienen entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y relativamente tienen secundaria completa y superior universitaria.

Respecto al perfil de las MYPES

La gran mayoría de las MYPES encuestadas se dedican ya hace tres años a esta actividad comercial, la mayoría de los encuestados cuentan con personales en el rango de 1 a 5 personas en su empresa, la mayoría de los encuestados se capacitaron ya sea en temas de prestación de mejores servicios al cliente, gestión empresarial y manejo efectivo del crédito financiero.

Respecto al financiamiento de las MYPES

Todas las MYPES encuestadas están debidamente formalizadas, opinan que la apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también que una pequeña cantidad de ellos empresarios obtuvo créditos para empezar su empresa, la gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecarios las mismas que fueron otorgadas por diferentes entes financieros (bancario y no bancario).

Respecto a la rentabilidad de las MYPES

La mitad de las MYPES encuestadas opinan que gracias al financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus negocios y la otra mitad es por la buena atención que brindan, la gran mayoría de los encuestados opinan que las capacitaciones son una inversión y no gasto ya que mediante ellas se logra elevar el nivel de calidad de atención al cliente y otros temas más implicadas en el rubro de negocio establecido.

Referencias Bibliográficas

- Aching, J. (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio– rubro restaurante, del distrito de Callería, período 2012 – 2013”. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>
- Alarcón, A. (2002). Teoría sobre la estructura financiera. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Andina (2003), Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú Extraído el 17 de abril del 2016, disponible en: <http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?27m/GD56+9Q=#.UnVOw3AyK38>
- Arbeláez, M. & Perry, G. & Becerra, A. (2010), en su tesis Estructura de financiamiento y restricciones financieras de las empresas en Colombia. ”. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <https://www.caf.com/media/3186/201007Arbelaez,PerryBecerra,Septiembre2010.pdf>
- Baltazar, J. (2014). El financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas; 2014. Extraído el 17 de abril del 2016”, disponible en: <http://documents.tips/documents/tesis-56ae9a46c24ee.html>
- Bazán, J. (2008). La demanda de crédito en las MYPES industriales de la provincia de Leoncio Prado. [Extraído el 19 de abril del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), en su tesis El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. ”. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: [file:///C:/Users/IVAN/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586-1%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/IVAN/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586-1%20(1).pdf)
- Bernilla, M. (2006). Manual práctica para formar MYPES. Editorial Edigraber. Lima 2006.

Capacitación y desarrollo del Personal (2001). [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2.

Capparelli, A. (2003), en su obra Diseño de Estrategias de Financiamiento, portallucen, [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.ucu.edu.uy/Facultades/CienciasEmpresariales/RevistaFCE/revista4/pdf/Book01.pdf> Disponible desde: <http://definicion.com.mx/capacitacion.html>

Chiroque, J. (2013), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309?next_slideshow=1

Chruden, Y. & Sherman, C. (2002). Administración de Personal. Editorial South-Western Publishing. 1987. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml#ixzz48Z0oNNCs>

Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. Extraído el 22 de abril del 2016, disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Diccionario de economía política. Rentabilidad. Cuesta, P. (2006). Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

Ferruz, L. (2000). La rentabilidad y el riesgo. España. [Extraído el 28 de abril del 2016], disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Fernandez, M. (1996) Diccionario de Recursos Humanos, Organización y Dirección. Editorial Díaz de Santos. Bienestar Social. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml#ixzz48Z1TCC7v>

Gaxiola, M. (2003). Detección de necesidades de capacitación. México: [Extraído el 8 de abril del 2016], disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

Gilberto, J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

Gomero, N. (2000). Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones (1990 - 2000). [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf

Herbert, J. (2006); concepto de capacitación. [Extraído el 27 de abril del 2016], disponible en:

http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personalconcepto_de_capacitacion/19921-2

La capacitación y adiestramiento en México: [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible

en:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

La productividad, el talón de Aquiles de la MYPE - Cartas a las MYPES 7 Abril 2010 – El estudio del BID señala que el Estado debe jugar un rol muy importante en el desarrollo de la MYPE; [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

<http://blogs.gestion.pe/cartasalapymes/2010/04/la-productividad-el-talon-de-a.html>.

<https://www.clubensayos.com/Ciencia/Caracterizaci%C3%B3n-Del-Financiamiento-La-Capacitaci%C3%B3n/1334381.html>

Lastra, E. (2007) Estrategia integral para promover a las MYPES; 2007.[Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: www.eumed.net/cursecon/ecolat/.

León, J. & Schereiner, M. (1998) Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción.

León, L. (2013). ¿Cómo acelerar el crecimiento de las MYPE?, publicado en IPAE acción empresarial. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

<http://www.ipae.pe/noticias/articulo-como-acelerar-el-crecimiento-de-las-mype/>

Lourffat, E. (2008) Administración: fundamentos de proceso administrativo. Extraído el 25 de abril del 2016, disponible en: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->

<http://www.esmiperu.glogspot.com>

Lucas, A. (2011), teoría de financiamiento. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Pérez, L. & Campillo, F. (2001). Financiamiento.[Extraído el 08 de abril del 2016], disponible en:

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

Pereira, E. (2004), teoría de finanzas corporativas, [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: http://www.ehowenespanol.com/teoria-finanzas-corporativas-sobre_314009/

Prevé, L. (2008), la rentabilidad de las empresas, [Extraído el 29 de abril del 2016], disponible en:

<http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>

Quevedo, R. (2011) Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote provincia del Santa, periodo 2011-2012; 2013. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/#ixzz48XhkOldO>

Reyna, R. (2007). “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”.

Rengifo, J. (2011), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. [Extraído el 25 de marzo del 2016], disponible en:

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

Reyes, A. (2001) Administración de Personal. Relaciones Humanas. I Parte. Editorial Limusa. México 2000. Págs. 107-108. Cargo. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml#ixzz48Z2CHMKV>

Rodríguez, M. (2013), en su tesis Caracterización del financiamiento en las MYPES del sector comercio- rubro ferreterías de la i y ii etapa San Luis distrito de nuevo Chimbote, 2013.[Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://documents.tips/documents/tesis-56ae9a46c24ee.html>

Sagastegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.

Santos, J. (2003) Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. Extraído el 15 de abril del 2016, disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Sarmiento, R. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Serna, J. & Delgado, J. (2007), en La capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México.[Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>

Silupu, B. (2013). Estructura Del Financiamiento En Las MYPES, Extraído el 17 de abril del 2016, disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>

SUNAT (2008). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Sutton C. (2001). Capacitación del personal. Argentina: 2001. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

Torres, V. & Álvarez, E. (2008), El Costo De Financiamiento Como Factor Cuantitativo De Influencia En La Demanda De Créditos En El Segmento Micro Financiero Del Mercado de Arequipa. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: http://www.ucsm.edu.pe/ealvarez/investigacion_microfinanzas.pdf

Torres, J. (2010). Financiamiento y deudas en las empresas y el Estado en el Perú. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/finanzascontaduria-2/analisis-financiamiento-mipymes-peru.htm>

Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010.

Vargas, M. (2005) El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005. [Extraído el 25 de abril del 2016], disponible en: Herrera O. Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla, 2006.

Vásquez, F. (2006). “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007”.

Wayne, R. (2007), Administración de Recursos Humanos. Editorial Prentice-Hall. México 1997. Pág. 34. [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml#ixzz48Z1sljWl>

Werther, J. y Davis, Keith (1998) Administración de Personal y Recursos Humanos. 5ª Edición. Editorial Mc Graw Hill. México 2000.[Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml#ixzz48Z0VUnqT>

Yahoo! respuestas (2007) ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa? .[Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

<http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>

Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004. [Extraído el 17 de abril del 2016], disponible en:

[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMY PES/Capitulo4 \(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMY PES/Capitulo4 (1).pdf).

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO PERIODO
2015 – 2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado - Tingo María, Periodo 2015 – 2016.** La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de 65 años ()

Sexo: a) Masculino... b) Feminino...

Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria.... ()
- e) Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPES

¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

- Un año () Dos años () Tres años () Más de
Tres años ()

¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

- 1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Sí.... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

- a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del
Crédito..... ()
- c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor
Servicio al cliente... ()

e) Otros:

Especificar.....

...

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

¿Solicitó crédito para su negocio? Si (

) No ()

¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar

institución.....

¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del

- local..... %
- b) Activos fijos.....% d) Programa
capacitación.....%
- f) Otros.....% Especificar

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

Porqué.....
.....
.....

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Porqué?.....



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de enero 2016

CARTA N°0029-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representantes

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: “Caracterización de del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES en el sector Comercio Rubro Ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado- Tingo María, período 2015 - 2016”, los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

ROSIO DEL PILAR MORI TELLO

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	Enero	Febrero	Marzo
Introducción	X		
Título	X		
Caracterización del problema	X		
Enunciado del problema	X		
Objetivos	X		
Justificación		X	
Antecedentes		X	
Bases teóricas		X	
Metodología: tipo y nivel de la investigación		X	
Diseño de la investigación		X	
Universo o población		X	
Plan de análisis			X
Resultados			X
Análisis de resultados			X
Referencias bibliográficas			X
Anexos			X

PRESUPUESTO INVERTIDO

PRESUPUESTO INVERTIDO DURANTE LA ELABORACIÓN DE TESIS								
DESCRIPCIN	MESES DE INVERSIÓN				UNIDAD DE MEDIDA	CANTI DAD	PRECIO UNITA RIO	PRECIO TOTAL
	EN E	FEB	MA R	ABR				
MATERIAL DE ESCRITORIO								
Papel Bond A4 80 gr.				1	Paquete x 500 hojas	1	14.00	14.00
Bolígrafo	2		2	1	Unidad	5	1.00	5.00
Lápiz	2				Unidad	2	0.50	1.00
Clips mariposa de metal	1				Unidad	1	1.50	1.50
Perforador	1				Unidad	1	15.00	15.00
Engrapador	1				Unidad	1	18.00	18.00
USB - 4GB	1				Unidad	1	25.00	25.00
Folder manila		1			Paquete x 25 unidades	1	10.00	10.00
Laptop	1				Unidad	1	1,500.00	1,500.00
Resaltador		1			Unidad	1	2.00	2.00
Corrector		1			Unidad	1	3.50	3.50
Sub total								1,595.00
SERVICIOS DE IMPRESIÓN Y OTROS								
Espiralado				1	Servicio	1	12.00	12.00
Copias		85		109	Servicio	194	0.08	15.52
Internet	8	5	6	9	Horas	28	1.00	28.00
Sub total								55.52
SERVICIOS DE MOVILIDAD								
Gasolina	2	2		2	Galón	6	17.00	102.00
Mantenimiento de Movilidad		1			Servicio	1	25.00	25.00
Sub total								127.00
SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN								
Alimentación en General	1	1	1	1	Servicio	4	250	1000
Sub total								1000
TOTAL								2,777.52