



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERIAS TOCACHE, 2017.**

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

AUTOR:

BACH. EVER PEÑA MATOS

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO _ PERU

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERIAS TOCACHE, 2017.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BACH. EVER PEÑA MATOS

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO _ PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. CPCC. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

Mgtr. CPCC. JULIO VICENTE PARDAVÉ BRANCACHO
MIEMBRO

Mgtr. CPCC. ELÍAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A la Universidad “CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE”-Filial Huánuco Vicariato, a la Escuela Académica Profesional de Contabilidad, a los docentes de la Facultad de Contabilidad por la paciencia y el conocimiento que nos transmitieron.

Al Mgtr. Roger Armando Bocanegra Aranda por su paciencia, enseñanza y sobre todo su apoyo incondicional en la elaboración de mi tesis.

A Dios por la vida, a mis padres y mis hijos : DAIARY MIA FERNANDA Y RIZIRI KHALIL NACCXIO gracias a ellos por su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en ese camino de superación para lograr y cumplir mis metas.

Ever

DEDICATORIA

A mis padres Guillermo y Profeta por su amor incondicional, por el apoyo, por darme fuerzas para seguir adelante en cada obstáculo que se me presentaba, por sus consejos por guiarme por el buen camino.

A mis hijos Daiary Mia Fernanda y Rizieri Khalil Naccxio que son mi motor y motivo de mi superación , salir adelante y todo lo que hago lo hago por ellos para que se sienta orgullosos de su padre.

A mi hermana Ida por el apoyo incondicional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por finalidad en determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tocache, 2017, para desarrollar este estudio se ha seguido las pautas metodológicas que orientan el proceso de investigación de nuestra Universidad, en ese sentido la metodología empleada, en cuanto al tipo de investigación es de nivel descriptivo porque se limitó a describir el comportamiento de las variables tal como se presenta, el diseño de investigación es correlacional, lo cual nos permitió encontrar la relación entre las variables, para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario.

El aspecto más relevante de este trabajo es en lograr el objetivo propuesto llegando a la conclusión que el financiamiento tiene alta relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ya que según informaciones obtenidas vía encuesta se determina que, del 100% de los encuestados 75% manifiestan que si el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno y el 25% no cree. Al igual que las fuentes de financiamiento, la planificación financiera y los plazos de pago repercuten en la mejora de la rentabilidad tal como indica el coeficiente de determinación de 75,59% lo cual implica que 75,58% de rentabilidad es producto de la participación del financiamiento, asimismo, que las MYPE se constituyen una alternativa para disminuir el desempleo.

Palabra Clave: Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.

ABSTRAC

The purpose of this research work was to determine the influence of financing on the profitability of micro and small businesses in the hardware trade sector of the district of Tocache, 2017. To develop this study, the methodological guidelines that guide the process of research of our University, in that sense the methodology used, in terms of the type of research is descriptive level because it was limited to describe the behavior of the variables as presented, the research design is correlational, which allowed us to find the relationship between the variables, for the collection of information the survey technique was used and the instrument was the questionnaire. The most relevant aspect of this work is to achieve the proposed objective, reaching the conclusion that the financing has a high relation with the profitability of micro and small companies, since according to information obtained through surveys, it is determined that 100% of respondents 75 % say that if the financing to the MYPES by the financial entities is good and 25% do not believe. Like the sources of financing, the financial planning and payment periods have an impact on the improvement of profitability as indicated by the coefficient of determination of 75.59%, which implies that 75.58% of profitability is the result of participation of financing, also, that the MSEs constitute an alternative to reduce unemployment.

Keyword: Financing, Profitability and MYPE.

ÍNDICE

RESUMEN	vi
ABSTRAC.....	vii
ÍNDICE	viii
ÍNDICE TABLA	ix
ÍNDICE GRAFICO	x
I. INTRODUCCION	11
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	17
2.1 ANTECEDENTES.....	17
2.2 BASES TEORICAS.....	25
2.2.1 Teoría del financiamiento	25
2.2.2 Teoría de la rentabilidad	31
2.2.3 Las micro y pequeñas empresas-Mypes	35
2.3 MARCO CONCEPTUAL	40
III. HIPOTESIS.....	44
3.1 HIPOTESIS GENERAL	44
3.2 HIPOTESIS ESPECIFICOS.....	44
IV. METODOLOGIA	45
4.1 DISEÑO DE INVESTIGACION.....	45
4.2 POBLACION Y MUESTRA.....	46
4.3 DEFINICION OPERACIONAL.....	46
4.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	48
4.5 PLAN DE ANALISIS	49
4.6 MATRIZ DE COHERENCIA.....	49
4.7 PRINCIPIOS ETICOS.....	51
V. RESULTADOS	52
5.1 RESULTADOS.....	52
5.2 ANALISIS DE RESULTADOS.....	76
VI. CONCLUSIONES.....	79
VII. BIBLIOGRAFIA.....	81
ANEXO	83

ÍNDICE TABLA

Tabla 1 Usted realiza la planificación financiera para obtener financiamiento.	52
Tabla 2Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento para su actividad económica.	53
Tabla 3 Usted utiliza el crédito para el stock de mercaderías para su negocio.	54
Tabla 4 los créditos o prestamos obtenidos obedece a su planificación financiera.	55
Tabla 5 Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena.	56
Tabla 6Cuál cree que es lo mejor para usted en relación al financiamiento para su negocio con capital.	57
Tabla 7 Usted para obtener el financiamiento ¿Cuál fue el principal aporte?	58
Tabla 8 Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías.	59
Tabla 9 En su opinión los plazos de pago de sus deudas están según sus necesidades.	60
Tabla 10 En líneas generales ¿cómo califica el financiamiento por parte de las entidades financieras para las MYPE.	61
Tabla 11 Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado.	62
Tabla 12 Usted considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron.	63
Tabla 13 Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad.	64
Tabla 14 sus mercaderías para su actividad económica usted obtiene vía crédito de sus proveedores.	65
Tabla 15 usted coloca algunos de sus productos vía créditos.	66
Tabla 16 En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado.	67
Tabla 17 En su negocio usted coloca sus productos vía promociones a sus clientes.	68
Tabla 18 Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos.	69
Tabla 19 Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de empresa.	70
Tabla 20 el Stock de mercaderías está en permanente rotación.	71
Tabla 21 Usted considera que el uso de la tecnología en su negocio permitió aumentar las ventas.	72
Tabla 22 En líneas generales ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	73

ÍNDICE GRAFICO

Grafico 1 usted realiza la planificación financiera para obtener financiamiento.	52
Grafico 2 Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento para su actividad económica.....	53
Grafico 3 Usted utiliza el crédito para el stock de mercaderías para su negocio.	54
Grafico 4 los créditos o prestamos obtenidos obedece a su planificación financiera.	55
Grafico 5 Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena.	56
Grafico 7 Usted para obtener el financiamiento ¿Cuál fue el principal aporte?	58
Grafico 8 Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías.	59
Grafico 9 En su opinión los plazos de pago de sus deudas están según sus necesidades.	60
Grafico 10 En líneas generales cómo califica el financiamiento por parte de las entidades financieras para las MYPE.....	61
Grafico 11 Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado.....	62
Grafico 12 Usted considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron.....	63
Grafico 13 Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad.	64
Grafico 14 sus mercaderías para su actividad económica usted obtiene vía crédito de sus proveedores.	65
Grafico 15 usted coloca algunos de sus productos vía créditos.....	66
Grafico 16 En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado. ...	67
Grafico 17 En su negocio usted coloca sus productos vía promociones a sus clientes.....	68
Grafico 18 Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos.	69
Grafico 19 Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de empresa.....	70
Grafico 20 el Stock de mercaderías está en permanente rotación.	71
Grafico 21 Usted considera que el uso de la tecnología en su negocio permitió aumentar las ventas.....	72
Grafico 22 En líneas generales ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.....	73

I. INTRODUCCION

El financiamiento para las micro y pequeñas empresas es muy importante, dado que les permiten realizar diversas acciones como un medio de pago y le sirve en la liquidación de obligaciones o deudas adquiridas. La adquisición de bienes o servicios es muy fundamental a la hora de cuando queremos emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. (Ramírez, 2001).

Por otro lado, la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas- MYPE es fundamental para el desarrollo de una actividad porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones.

Las micro y pequeñas empresas juega un rol en la economía del país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, como la nuestra donde carece fuentes de trabajo, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado, dado que es responsabilidad directa en proporcionar instrumentos para mejorar el entorno económico.

Lo cual se evidencia el accionar de las MYPE en San Martín es la ejecución de Obras (49.2% de lo adjudicado a este sector empresarial, lo que equivale a S/. 147.2 millones), seguido de los contratos de Servicios (29.1% de lo adjudicado que equivale a S/. 87.3 millones). (OSCE, 2015, p.88)

En los últimos años en Unión Europea (UE) las Mypes tienen un papel decisivo en la competitividad y en el desarrollo de la economía. Para poder desarrollar de la mejor manera su potencial de crecimiento, también la Unión Europea desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto se ve que las Mypes representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región. Los datos en Europa, antes del estallido de la crisis señalan, que nueve de cada diez Mypes son microempresas con menos de 10 empleados. Esto muestra claramente que los pilares de la economía descansan en las empresas micro, las que ofrecen al menos trabajo para dos personas, en promedio. (Valdés, 2012).

También las Mypes en México en los últimos años ha crecido a pesar de ser organizaciones que operan en la informalidad en su mayoría, constituyen una parte determinante de la estructura económica del país, por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. Entonces aunque pueda considerarse contraproducente su informalidad, ellas si constituyen un factor generador de ingresos, que tiene incidencia, muy importante, en la demanda de consumo, jugando así un papel como autoempleo de subsistencia, una característica que es un denominador común en el resto de América Latina. (Valdés, 2012).

También, en América Latina las Mypes viene generando la mayor parte del empleo, en esta región el total de empresas suma 11 millones, de los cuales menos de un millón nos dice que son empresas medianas y grandes, según un informe

divulgado por la OIT. Las MYPE generan el 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT “Pequeñas empresas, grandes brechas”. A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo, y otro 5% corresponde al trabajo doméstico. (Salazar, 2015).

En el Perú también la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde que se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario del micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. (Wynn, 2007).

Según Gomero, (2015) La estructura legal de este tipo de organizaciones y los bajos niveles de capital que utilizan para iniciar sus operaciones hacen posible su masificación y distribución a nivel nacional, pero no están simétricamente localizados, hecho por la cual limita su capacidad apalancadora en el proceso de desarrollo; por ello, los indicadores de pobreza son más notorios en aquellas zonas

donde es ajena la inversión privada. El Estado en muchas de estas regiones, asume su responsabilidad, pero por los grados de corrupción que se aprecia en las actividades de ejecución, los efectos sociales son marginales.

Actualmente en nuestro país las mypes generan 87.8% de empleo y la mayor concentración de las actividades están principalmente en sectores comercio y servicios (85%), lo cual se consideran sectores de baja productividad. Los cuales se puede describir que el 56% de las mypes del Perú son informales., el 70% del empleo urbano del Perú es informal, exportan solo el 5% del importe total de exportaciones, mientras, que la gran empresa exporta el 95%, la canasta exportadora del Perú es poco diversificada y concentrada en productos primarios, 66.6% de Mypes están concentradas en Lima, Arequipa, La Libertad, Cusco y Piura, presentan mejor infraestructura para el desarrollo empresarial, mientras en otras regiones presenta el desorden urbano por la escasa infraestructura productiva.(Contreras, 2016).

En efecto, si bien es cierto en el Perú, nueve de cada diez empresas son micro y pequeñas (Mypes) y aportan el 21,6% del PBI local, sin embargo, Jessica Luna, gerente general del gremio empresarial, advirtió que el 83,1% del total de micro y pequeñas empresas del país son informales. Precisó que en este tipo de organizaciones laboran 7,7 millones de personas, 66,5% de las cuales no tienen una remuneración ni mucho menos servicios como seguro de salud o sistema previsional. Esta realidad responde a que el 72,5% es mano de obra familiar. (Luna, 2016)

En caso particular el comportamiento de las mypes en la región san Martín se puede analizar en función a las contrataciones debido que en esta región

ascendieron a S/. 523.0 millones para el año 2015, de los cuales el 57.3% de esta demanda (es decir S/. 299.6 millones) fue atendida por 1 098 MYPE, sean locales o procedentes de otras regiones. Asimismo, se observa que 699 empresas locales atienden el 38.4% de la demanda en la región. (OSCE, 2015, p.87)

Como es natural, las empresas buscan rentabilizar sus operaciones; para ello, buscan espacios económicos que las conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirá a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad. Basado en este criterio es que las MYPES muestran su preferencia de localización en las zonas en donde se encuentren los incentivos tributarios lo cual lo tiene la región san Martín.

Tocache, es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la Región San Martín 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 expresado, el enunciado del problema de investigación es la siguiente: **¿En qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017?**

Para el problema planteado se formuló como objetivo general: Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017.

En efecto, para conseguir el objetivo general planteado se desagregaron los siguientes objetivos específicos:

1. Describir la incidencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017
2. Establecer la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017
3. Describir la incidencia de los plazos de pago en financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017

En cuanto a la justificación de esta investigación manifiesto que, si se justifica porque dicho estudio es de interés general, porque, permitirá conocer a nivel descriptivo el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferretería del Distrito de Tocache, 2017.

Por otro lado, también el estudio servirá de base para que puedan realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y/o de servicio en cualquier otro espacio geográfico.

Por último, la investigación planteada contribuirá a generar un modelo para entender que importante es el aspecto sobre las Mypes en el sector comercio- rubro ferretería en el distrito de Tocache y también a la vez evaluar de cómo incide el financiamiento en la rentabilidad y así para ver los resultados de estudio para poder ayudar al micro empresario en el rubro de ferretería.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

A nivel internacional

En este proyecto se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación, realizado por algún investigador, en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre la variables o variables de estudio en este caso sobre financiamiento o rentabilidad, unidades de análisis en nuestro caso sobre las MYPES dedicados al comercio y sector de nuestra investigación.

Gonzáles (2014) En su tesis titulada: *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Esta tesis es presentada como requisito parcial para obtener el título de Magister en contabilidad y finanzas, realizada en la ciudad de Bogotá-Colombia, tiene como objetivo general: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, llegando a las siguientes conclusiones: Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que

dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013. El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

También. **Amadeo** (2013), en su trabajo de investigación denominado: *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Su tesis fue sustentada para obtener el título de Maestría en Dirección de Negocios, realizada en la Universidad Nacional de la plata, Argentina tuvo como objetivo general. Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de Argentina, 2013 y concluye: Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos. Se concluye que

unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Además, **Veleceta** (2013), en su trabajo de investigación denominado: *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Realiza el trabajo de investigación previo para poder obtener del título de Magister en Gestión y Dirección de Empresas realizada en la ciudad de la Cuenca- Ecuador 2013, formulándose como objetivo general. Determinar el análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes de la ciudad de cuenca- Ecuador, 2013 para llegar a la siguiente conclusión: que la importancia de las pymes no reside únicamente en su potencial restrictivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentara la demanda de servicios de Apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre esta demanda de servicios se encuentra el financiamiento.

A nivel nacional

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país, menos de la región donde el investigador o tesista realiza la investigación; sobre la variable o variables y unidades de análisis de la investigación

Cobián (2016), en su tesis denominado *efectos de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*, este estudio fue sustentado para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad César Vallejo de la ciudad de Trujillo, su objetivo fue determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B, para la recopilación de los datos utilizó la técnica de la entrevista y el análisis documental, teniendo como instrumentos la guía de entrevista y la ficha de análisis documental, el nivel de investigación es descriptivo, entre sus conclusiones se tiene que los créditos obtenidos afectan positivamente en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros hubiera tenido una rentabilidad de 20.07%, además, determinó que la Mype Industria S%B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo gracias a los créditos ha podido invertir en compra de mercaderías y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos, asimismo, al analizar los ratios de rentabilidad se verifico que la empresa actualmente es rentable creciendo de 32,55% a 33.44%.

De igual manera, **Santana, Y.** (2015) en su tesis titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015, sustentado en la Universidad Católica Ángeles Lima Perú para optar el título profesional de contador público formulo como objetivo: determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini, la descripción fue descriptiva no experimental, utilizo el cuestionario para la recolección de datos y arribo a las siguientes conclusiones: sobre las principales características de las Mypes del área de estudio, manifiesta, que la mayoría de las ferreterías es formal ante la SUNAT, la totalidad tiene licencia de funcionamiento y la mayoría es persona jurídica y se encuentra en el régimen especial de renta, sobre las principales características del financiamiento de las Mypes del área de estudio, señalan que, la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería). la mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, pagaron en 12 y 18 meses y la totalidad no tuvieron inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

Morí, R. (2016) en su tesis denominado: Caracterización 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, tuvo como finalidad de 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, trabajo con un diseño de investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio, asimismo los principales resultados fue que el 83% de los empresarios hicieron la apertura de sus empresas con capital propio, mientras que el 58% opinan que obtuvieron créditos comerciales, también, que el 83% de empresarios señalan que su rentabilidad de sus empresas ha mejorado gracias a las capacitaciones y un 92% considera que las capacitaciones sin una inversión a largo plazo ya que de ello depende el buen manejo que daría en la empresa ya sea por parte del personal y de los mismos, luego concluye: que, 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), en cuanto a la rentabilidad manifiesta que, 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.

A nivel regional

Mendoza, C. (2017) en su tesis: Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio – Caso Ferretería “La Solución” En El Distrito De San Juan De Miraflores, 2016. La investigación tuvo la finalidad de, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Caso Ferretería “La Solución” en el distrito de San Juan de Miraflores 2016, la investigación fue de tipo descriptivo, explicativo con un diseño no experimental y arribo a las siguientes conclusiones:

Respecto al Financiamiento, cuenta con un crédito financiero el cual ya ha sido refinanciado en varias oportunidades, la poca orientación respecto a los créditos, intereses y otros no le ha permitido ver la rentabilidad respecto a las inversiones realizadas con los financiamientos obtenidos por la Mype. Respecto a las Características de Capacitación los propietarios tienen poco conocimiento sobre créditos financieros, la cual sería una de las razones por lo que son pocas las veces que han solicitado créditos, siendo esto una de las debilidades para el crecimiento de la Mype. Respecto a las Características de Rentabilidad, se ha tenido acceso al Balance General y al Estado de Ganancias y Pérdidas de los periodos 2015 – 2016 al cual se ha aplicado los indicadores de rentabilidad obteniendo el Margen de Utilidad Neta, el Margen de Utilidad Bruta, el Margen Operacional de Utilidad y la Rentabilidad del Patrimonio.

Ramírez, M. (2014) en su estudio: El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Ferreterías De La

Provincia De Piura, 2014, su objetivo es conocer las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Piura, la metodología fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas relacionadas a la investigación, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: el 100% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades financieras, Respecto a la capacitación: el 100% de los trabajadores de las Mypes participaron en curso de capacitación sobre técnica de ventas. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestó que el financiamiento otorgado mejoró su rentabilidad, igualmente arribo a las conclusiones siguientes: respecto al Financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron con respecto al financiamiento, el 100% as Mype obtienen financiamiento de entidades financieras y lo hacen con las Cajas municipales que sin lugar a dudas son quienes le brindan mayor facilidad al otorgamiento de sus créditos financieros, el 60% de los empresarios manifestó que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, el 20% Mejoramiento, el 20% en Activos Fijos. Estos resultados estarían implicando que las Mype en estudio, invierten el dinero obtenido en Capital de trabajo, es decir vuelven a invertir con la finalidad del obtener mejores ganancias. Respecto a la rentabilidad, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de su empresa esta mejoró en los 2 últimos años debido al financiamiento obtenido y a la capacitación recibida.

A Nivel Local

Pisco, A. (2017) en su estudio: El Financiamiento y la Rentabilidad de Los Comerciantes del Mercado N° 01, Rubro Venta De Prendas De Vestir Del Distrito De Tocache – San Martín. 2017, esta investigación está dirigido a determinar de qué manera el financiamiento incide en la rentabilidad de los comerciantes del Mercado N° 01, rubro venta de prendas de vestir del distrito de Tocache – San Martín. 2017, el estudio fue de tipo cuantitativo con un diseño de investigación correlacional descriptivo, utilizo un muestreo no probabilístico intencional, por intención y necesidad de la investigadora, los resultados demostraron que entre el financiamiento y la rentabilidad su relación es positiva. La conclusión que arribo, La relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de los comerciantes es positiva baja. Esto quiere decir, que la rentabilidad es afectada por el financiamiento.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 Teoría del financiamiento

La teoría del financiamiento, habla del comportamiento como esta hoy en día dentro las empresas en materia de financiamiento y así dio importancia a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorias. Y durante a largo de tiempo, la metodología consistió en una acción basado en las hipótesis fundamentales de los autores Modigliani y Miller. Nos dice que la primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las

economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. (JAZMIN, 2015).

También la Administración Financiera está atravesando con un desarrollo de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la Administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto. (DRIMER, 2011).

Teoría de la jerarquía financiera

La teoría del Pecking Order Theory nos trata de hacer entender que sostiene para que las empresas no tienen una estructura de capital óptima a alcanzar, sino es que siguen una escala de jerarquías a la hora de buscar financiamiento.

La elección de esta escala de preferencias tiene su origen en la existencia de información asimétrica en los mercados de capitales acerca de la calidad de los proyectos de inversión a emprender, constituyéndose una confrontación entre los beneficios fiscales y los costos de insolvencia financiera.

Así podemos resumir que la teoría del Pecking Order jerarquiza las decisiones de financiamiento en tres niveles claramente establecidos por los directivos de una empresa: el financiamiento con beneficios retenidos, el financiamiento a través

de la emisión de deuda y, en última instancia, el financiamiento a través de la emisión de nuevas acciones. (JACINTO, 2008).

Planificación financiera

La planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice a alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible. También el proceso de planificación financiera comprende cuatro etapas: El establecimiento de los objetivos perseguidos y su prioridad, la definición de plazos para alcanzar dichos objetivos, la elaboración del presupuesto financiero, es decir, la identificación de las diferentes partidas necesarias para conseguir resultados satisfactorios: inversión en renta fija, variable, selección de fondos, planes de pensiones, etcétera y la medición y el control de las decisiones financieras tomadas para evitar desviarse de la ruta que lleve al objetivo u objetivos planteados. (PILAR ENRIQUEZ, 2015).

Hoy en día las Empresas y personan lo primero que hacen es planificar para poder tener una idea de hacia dónde nos llevarán las decisiones que adoptamos. En Finanzas, la planificación es el proceso que permite traducir nuestra estrategia en variables financieras futuras. El punto de partida de la planificación financiera es el plan estratégico de la empresa. Usualmente, este tiene un horizonte temporal de 5 años, aunque en industrias con escenarios más volátiles, el plazo es más cortó. Sea que dure 5 o menos años, el plan estratégico visualiza, a futuro, la industria y la posición de la empresa dentro de esta. (BRICEÑO, 2013).

Fuentes de financiamiento

La financiación consiste en la obtención de recursos financieros necesarios para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad o determinados proyectos a largo plazo. Todas las empresas necesitan activos financieros para poder realizar sus proyectos empresariales, por lo que recurren a diferentes fuentes de financiación para conseguir los recursos necesarios para llevarlos a cabo.

Tenemos los tipos de fuentes de financiación:

Fuentes de financiación de la empresa interna. -Este tipo de financiación hace referencia a los recursos propios de la empresa conformados por regla general por los beneficios obtenidos y no distribuidos y las reservas de la empresa.

Fuentes de financiación de la empresa externa. -Supone recurrir a fuentes de financiación que no pertenecen a la empresa, lo cual implica un coste que dependerá del tipo de financiación al que se acceda, por lo que es importante realizar un estudio previo antes de decidirse por una u otra y elegir las cantidades para cada una de ellas. (FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS , 2014).

Instrumentos financieros para las Mypes

Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros son los productos y servicios que ofrecen en el mercado financiero. La función de ellos es crear un vínculo entre dos (empresas, personas, bancos, etc.) y generar una relación de, digamos, interdependencia entre ellos.

Línea de crédito

Una línea de crédito (o cuenta de crédito) es una cantidad de dinero que el banco pone a tu disposición y que tú puedes usar en parte o del todo durante un tiempo. Por ejemplo, un plazo de un año. El banco te deja un saldo extra en una cuenta y te cobra un interés por la parte de ese dinero que uses en momentos concretos. Pagas por el número de días que dispongas de esa cantidad.

Leasing

El Leasing es un préstamo que, en lugar de estar representado por dinero, lo está por un bien donde el propietario transfiere el uso y goce al tomador en el momento de su entrega y por esa transferencia el titular recibe un precio que es el canon y le otorga al tomador (solicitante) una opción de compra al final del pago del canon, por un valor residual que fijan las partes como un porcentaje del costo del bien.

También tenemos los tipos de leasing:

Operativo: Se alquilan bienes y equipos atendiendo la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo.

Financiero. – Es un contrato llevado a cabo por empresas la función específica es facilitar los medios de financiación necesaria para poder adquirir mediante los productores bienes que habrán de ser utilizados por otra empresa.

Tasa de interés

La tasa de interés es definida como el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese

tiempo. También se define es ese margen que se paga a razón de cómo el dinero se devalúa en el tiempo, y como objeto de beneficio ante su comercialización.

Tipos de tasa de interés:

Comercial

Consumo

De referencia del BCRP

Efectiva, etc.

Tipos de financiamiento

El financiamiento a largo plazo está conformado por:

-Hipoteca: puede ser una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.

Acciones: son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

Bonos: es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento financiero: es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los

bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica. (CONEXIONESAN, 2016).

Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

Financiamiento de línea de crédito: refiere a la cantidad de dinero que puede ser sacada del banco por clientes solventes durante un tiempo determinado.

Pagaré: es un convenio por escrito donde una parte se compromete a devolver una suma determinada de dinero que le fue prestado por otra parte en un tiempo pactado por ellos mismos.

Crédito comercial: sucede cuando se utiliza la cuenta de una empresa como fuente de recursos. Con esta se agiliza cualquier operación de la empresa.

Crédito bancario: este financiamiento se consigue a través de los bancos, donde existen ciertos tipos de préstamos que se adaptan a las necesidades. (LUCIANO, 2016).

2.2.2 Teoría de la rentabilidad

Desde el punto de vista de la Administración Financiera, “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite a 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 ésta medida radica 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 quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. También a la rentabilidad se define como un ratio económico que compra

beneficios obtenidos mediante la relación con recursos propios de una empresa.
(Myriam Angulo Olaya, 2000).

Tipos de rentabilidad

Existen dos tipos de rentabilidad según autores.

La rentabilidad financiera. - La rentabilidad financiera es para poder medir la rentabilidad de los accionistas como así también la rentabilidad del capital propio, mide la capacidad para generar beneficios de la empresa a partir del capital aportado por los socios y también es el beneficio obtenido por cada sol. Aportados por los socios a los fondos propios de la empresa.

Formula. - Se calcula tomando el resultado antes de impuestos, dividiéndolo por el patrimonio neto y multiplicándolo por 100 para obtener el tanto por ciento y el beneficio neto (BN) es beneficio que ganan los propietarios de la empresa, una vez pagados los intereses y otros gastos financieros y los impuestos. (DIOS, 2014).

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica representa desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa, sin tener en cuenta la financiación u origen de la misma.

Formula.- Se calcula utilizando el beneficio económico como medida de beneficios y el Activo Total (o Pasivo Total) como medida de recursos utilizados: $RE = BE / AT$ Donde: BE = Beneficio Económico (antes de intereses)
AT = Activo Total. (DIOS, 2014).

Objetivos de la rentabilidad

La rentabilidad tiene como objetivos aparecer en la perspectiva financiera.

También los objetivos de rentabilidad pueden venir explicitados a través de diversos indicadores como son el margen de explotación que es beneficio antes de interés e impuestos, Ebitda (beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones), Rotación de los activos (equivalente a ventas dividido por los activos de explotación), Rol (puede ser la rentabilidad económica, equivalente a la cifra del margen de explotación sobre los activos de explotación de la empresa. Equivale al producto del margen de explotación por la rotación de los activos, ROE (rentabilidad financiera, equivalente al beneficio después de impuestos (BDI) sobre los fondos propios. (ALONSO, 2012).

Indicadores de la rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucrativita, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total). (NAVAS, 2012)

Rentabilidad neta del activo

Mediante la muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o

patrimonio. En algunos casos este indicador puede ser negativo debido a que, para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria, en la cual, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser incluso superior a la utilidad del ejercicio.

Margen Bruto

Este índice del margen bruto permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

Margen Operacional

La utilidad del margen operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

Los índices de rentabilidad neta de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una

compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Esta rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas

2.2.3 Las micro y pequeñas empresas-Mypes

Concepto

Las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico.

Jorge Arbulú y Juan Jose Otoyá (2005) en la investigación realizada, se lee lo siguiente: "... La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como la unidad económica constituida por una persona natural o

jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (...) debiendo contar con las siguientes características:

Microempresa: - Número total de trabajadores de (1 a 10). - Niveles de venta: menores a 150 UIT

Pequeña empresa: - Número total de trabajadores con un máximo de 50 - Niveles de venta anuales entre 151 UIT y 850. IUT

Mediana empresa: - Ventas anuales superiores a 1700 UIT hasta monto máximo de 2300 UIT”

Las especificaciones que hacen los autores referenciados con respecto a estos tipos de empresas, aclara el concepto sobre los tipos de organización que centrará el análisis de la presente investigación.

Sin embargo, para establecer el tamaño empresarial se utiliza la definición establecida en la Ley N° 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. Esa ley tiene por objeto constituir el marco legal para promocionar la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), mediante el establecimiento de políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; la incentivación de la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos, y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan mejorar la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas”

Gestión económica de las MYPES

Los emprendimientos son empresas que deben auto sostenerse: para ello, es básico que ejecuten una serie de acciones que les conlleve a maximizar sus beneficios en el peor de los escenarios, evitar la pérdida continua. Se necesita una buena gerencia, responsabilidad en el manejo de los recursos, en la visión de mercado, ir mejorando los procesos, todo ello con seguridad se transformará en mayores niveles de competitividad. Si bien, muchos de los micro o pequeños empresarios no han sido calificados en universidades o academias especializadas, pero si han dado muestras de tener conocimiento de negocios, por ello, no es una casualidad que del 100% de las organizaciones productivas, el 95% lo encontramos.

La informalidad de las MYPES en el Perú

Lombardi (2004) 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. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulante, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

En este tema, los municipios en general establecen muy pocas relaciones con los gobiernos regionales y las direcciones regionales. Solo en algunos casos hay una relación operativa con PRODAME, Perú Emprendedor o PROMPYME.

MTPE (2004) sostiene que a partir del año 2001, el Gobierno del Presidente Alejandro Toledo dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Con la promulgación de la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, se ratifica como función especial del estado a la promoción de la competitividad y productividad de las microempresas ya existentes, así como el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Sandoval (2005) sostiene que en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son:

- Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar.
- Flexibles, que se adecuan a las características del entorno.
- Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos.
- Con bajo costo de mano de obra.
- Escasa división del trabajo.
- Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación.
- Escasa participación en conglomerados.
- Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.
- Deficiente estructura empresarial individual.

Actualmente la MYPE se norma bajo la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley 28015), La misma que reemplaza a la Ley General de la Pequeña y Microempresa (Ley N° 27268, 27 de mayo del 2000).

Los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles. Las acciones y medidas de las distintas agencias del gobierno peruano no están coordinadas y sus mandatos se cruzan y confunden entre unas y otras.

Miranda (2005) menciona que en el año 2003 el gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

Así tenemos que el Art. 3° establece que las características concurrentes son:

El número total de trabajadores:

La microempresa: abarca de uno hasta diez trabajadores.

La pequeña empresa: abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

Niveles de ventas:

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 UIT.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Financiamiento: El financiamiento es un acto de uso los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Ricaldi Güere, 2013).

También el financiamiento de las actividades de un negocio trata de reunir el capital que es lo más importante. Y la forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. (Narváez, 2007). También se puede decir que es un proceso que permite la obtención de recursos financieros a las empresas, ya sean estos propios o ajenos. 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. También es conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras, derivadas de la inestabilidad de los precios de los mercados financieros y de crédito. Riesgo financiero. (ASTROS, 2016).

Bueno respecto al financiamiento mi opinión es muy importante que a través del financiamiento se puede brindar mayor posibilidad a las empresas para que pueda así mantener una economía estable y eficiente y así también para que pueda seguir con sus actividades comerciales.

Rentabilidad.-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. (ARTURO, 2012).

También podemos definir que la rentabilidad es un beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y

las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual (MX., 2014).

Bueno mi opinión desde el punto de vista que vi la rentabilidad no solo puede ser un beneficio económico también se puede definir como ratio económica que a través de ello se compra los beneficios que son los recursos propios de una empresa. Es decir que a través de la rentabilidad así podemos obtener más ganancias que las pérdidas en un campo.

Micro y pequeña empresa. - La legislación peruana define a las Mypes como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar. (CARMEN ARACELI, 2014).

También el autor Joel Huamán definió o nos dice que las MYPE son una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que

tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (BALBUENA, 2009).

Respecto a las Micro y Pequeña Empresa mi opinión es que ahora se puede constituir o constituye cual persona su propia empresa porque en nuestro país las formas de cómo hacer el comercio porque ha cambiado mucho en los últimos años por la ayuda de internet. Porque una persona si está conectado al internet podrá ver diferentes formas de cómo hacer su micro y pequeña empresa.

III. HIPOTESIS

3.1 HIPOTESIS GENERAL

El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017.

3.2 HIPOTESIS ESPECIFICOS

La incidencia es positiva de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017

La incidencia es positiva de la planificación financiera en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017

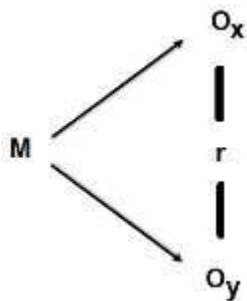
La incidencia es positiva de los plazos de pago en financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017.

IV. METODOLOGIA

4.1 DISEÑO DE INVESTIGACION

El presente estudio por su naturaleza corresponde a una investigación de tipo aplicada por que tiene como finalidad primordial la resolución de problemas prácticos inmediatos en orden, es decir, de valorar el financiamiento en la inversión y desarrollo de las MYPE, de aplicar los conocimientos ya existentes sobre financiamiento para la obtención de la rentabilidad de las MYPE en otros escenario o contextos geográficos, en este caso en la ciudad de Tocache en el sector comercio rubro ferreterías. De igual modo, esta investigación se limitó en la descripción de los fenómenos a investigar, tal como es y cómo se manifiesta en el momento de realizarse el estudio, no se manipulo las variables buscando la relación especificando las propiedades importantes para medir y evaluar aspectos, dimensiones o componentes del financiamiento y rentabilidad en los MYPE.

Por lo tanto, el diseño es correlacional, porque examina la relación existente entre dos variables tales como el financiamiento y rentabilidad, en los sujetos de estudio cuyo esquema es:



Donde:

M es la muestra que representa a los representantes de las MYPE del sector comercio rubro farmacia de la ciudad de Tocache.

O_x = variable Financiamiento

O_y = variable Rentabilidad

r: relación entre variables

4.2 POBLACION Y MUESTRA

Población

En este trabajo la población estuvo constituido por los 17 representantes legales dedicados al sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tocache.

Muestra

En este estudio se consideró a los 17 representantes legales de las MYPE dedicados al rubro de farmacia, dado que existe en una cantidad reducida se tomó la totalidad de la población por lo tanto la muestra en este estudio se denomina muestra poblacional.

4.3 DEFINICION OPERACIONAL

Financiamiento

La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Perdono, 2008, p.42)

Rentabilidad

Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	X1: Planificación financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema bancario • Sistema no bancario • Crédito comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena? • ¿Usted acude al sistema bancario para su financiamiento? • Ud. Acude al sistema no bancario para su financiamiento? • ¿Usted obtiene financiamiento de tipo crédito comercial?
	X2: fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> Capital propio Préstamo Aporte de socios 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿usted para su financiamiento de su empresa utiliza capital propio? • ¿usted para su financiamiento de su empresa acude a los préstamos de los amigos? • ¿usted para su financiamiento de la empresa éxito el aporte de los socios?
	X3: plazos de pago	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías • Tasa de interés • Corto plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías? • ¿En su opinión la tasa de interés ofrecida por las entidades financieras para los préstamos es buena? • ¿Usted obtiene créditos para un periodo de corto plazo? • ¿Cómo se encuentra usted calificado en su historial crediticio?
RENTABILIDAD	Y1: ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas por semana • Bienes en almacén • utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿con la ampliación de su financiamiento sus ventas se han incrementado? • ¿Usted obtiene rentabilidad como producto de su capital de trabajo? • Usted obtienen utilidades de su empresa por el incremento de la inversión?
	Y2: existencias	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Promociones • publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿los bienes para su venta obtienen vía crédito de sus proveedores? • ¿usted coloca algunos de sus productos vía créditos? • ¿usted coloca sus productos vía promociones? • Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?
	Y3: producto	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Innovación • Marca del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que la calidad del producto permitió aumentar las ventas de su negocio? • ¿Usted considera que la innovación permitió facilitar las ventas? • ¿Usted considera que la marca del producto aumento las ventas de su negocio?

4.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos consiste al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el investigador para desarrollar los sistemas de información, para llevar adelante esta investigación.

Técnica

En este trabajo de investigación se empleará la técnica de la encuesta para el recojo de información

Instrumento

Para recoger la percepción de los representantes legales de las MYPE se utilizará como instrumento el cuestionario que consta de 20 preguntas algunas dicotómicas y otras de opción múltiple

4.5 PLAN DE ANALISIS

Por ser una investigación de campo, para la recolección de datos la técnica fue encuesta y como instrumento el cuestionario.

En cuanto para el procesamiento de datos y la presentación se utilizó la tabla y los gráficos estadísticos en Excel y para determinar la relación de variables el coeficiente de Pearson.

4.6 MATRIZ DE COHERENCIA

TITULO: FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE TOCACHE, 2017

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿En qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017?</p> <p>Problemas Específicos ¿De qué manera las fuentes de financiamiento inciden en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017?</p> <p>¿En qué medida la planificación financiera incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017?</p> <p>¿De qué manera incide los plazos de pago en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017</p> <p>Objetivos Específicos Describir la incidencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017 Establecer la incidencia de la planificación financiera en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017 Describir la incidencia de los plazos de pago en financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017</p>	<p>El financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017</p> <p>Hipótesis específicos La incidencia es positiva de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017. La incidencia es positiva de la planificación financiera en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017. La incidencia es positiva de los plazos de pago en financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017</p>	<p>Variable 1 Financiamiento</p> <p>DIMENSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuentes de financiamiento ▪ Planificación financiera ▪ Plazos de pago <p>Variable 2 Rentabilidad</p> <p>Ingresos Existencias producto</p>	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación Correlacional- descriptivo</p> <p>Población Los 17 representantes de las MYPE de ferretería</p> <p>Muestra Es muestra poblacional Dado que se tomará a toda la población</p> <p>La técnica: La encuesta</p> <p>El instrumento El cuestionario</p>

4.7 PRINCIPIOS ETICOS

las entrevistas y la aplicación del cuestionario se realizaron con claridad y esto nos ayudó a obtener datos fehacientes que se utilizó para la exigencia académica la cual tiene como objetivo solucionar nuestro problema de estudio,

Se aplicó los siguientes principios

Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación.

Justicia

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

Honestidad

Los resultados que obtendremos se presentara en el informe final o en la tesis las mismas que son reales y verificables, por lo tanto, los resultados que han de presentarse en la tesis constituyera en aportes a la realidad investigada. Asimismo, de identificarse algún tipo de fraude, plagio, autoplagio, piratería o falsificación, asumo las consecuencias y sanciones de mis actos.

V. RESULTADOS

5.1 RESULTADOS

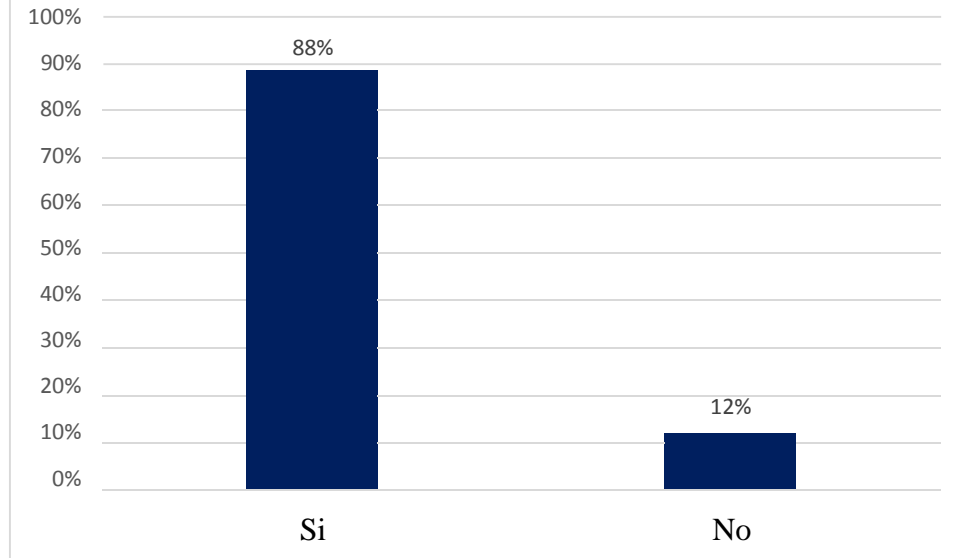
Tabla 1 Usted realiza la planificación financiera para obtener financiamiento.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	15	88%
No	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

Elaboración: Propia

Gráfico 1 usted realiza la planificación financiera para obtener financiamiento.



Fuente: tabla N° 1

Elaboración: Propia

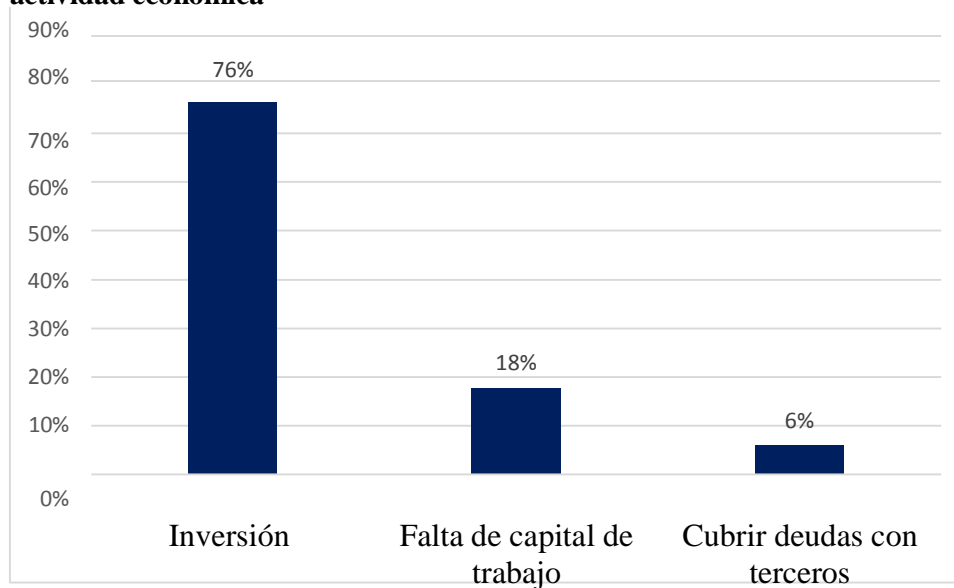
Interpretación: Del 100% de los encuestados el 88% manifiesta que si realiza la planificación financiera para obtener financiamiento mientras que el 12% señalan que no realizan la planificación financiera para obtener el financiamiento.

Tabla 2 Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento para su actividad económica.

Cuestionario	Frecuencia	%
Inversión	13	76%
Falta de capital de trabajo	3	18%
Cubrir deudas con terceros	1	6%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 2 Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento para su actividad económica



Fuente: tabla N° 2
Elaboración: Propia

Interpretación: Del 100% se los encuestados informan 76% su principal necesidad para recurrir al financiamiento es por inversión, el 18% manifiesta por falta de capital de trabajo y el 6% declaran es para cubrir deudas con terceros.

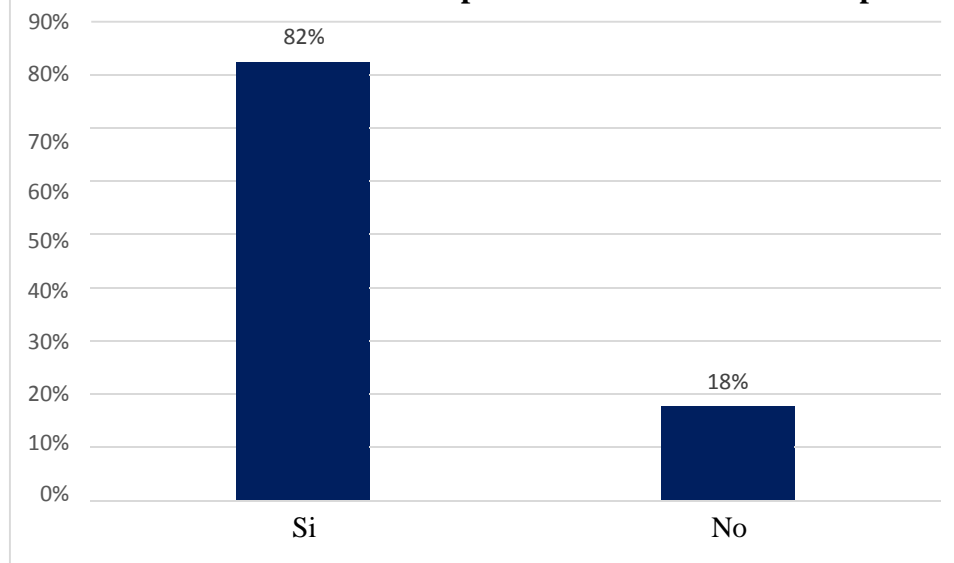
Tabla 3 Usted utiliza el crédito para el stock de mercaderías para su negocio.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	82%
No	3	18%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

Elaboración: Propia

Grafico 3 Usted utiliza el crédito para el stock de mercaderías para su negocio.



Fuente: tabla N° 3

Elaboración: Propia

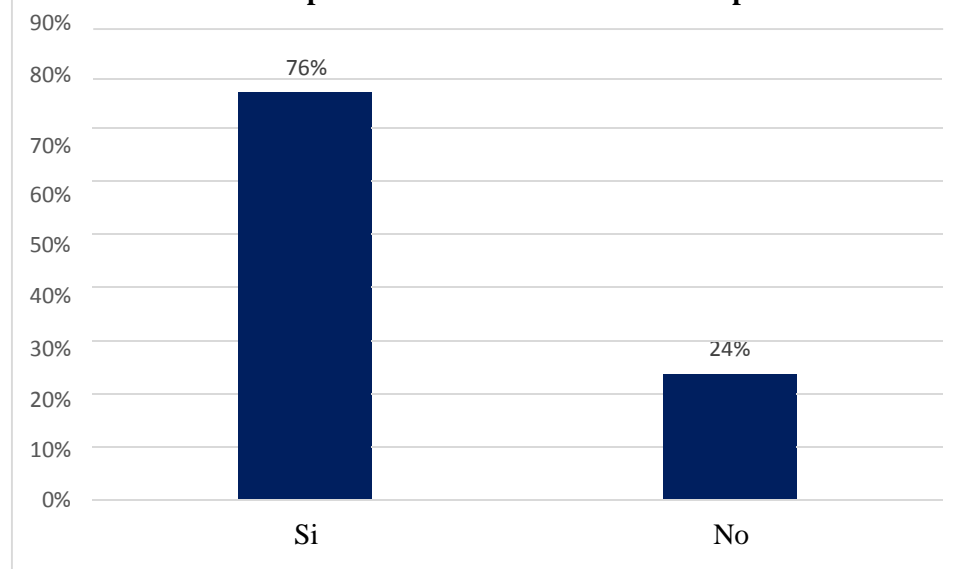
Interpretación: Del 100% de los encuestados se observa que el 82% si utiliza el crédito para el stock de mercaderías para su negocio y el 18% no utiliza.

Tabla 4 los créditos o prestamos obtenidos obedece a su planificación financiera.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	76%
No	4	24%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuestada aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 4 los créditos o prestamos obtenidos obedece a su planificación financiera.



Fuente: tabla N° 4
Elaboración: Propia

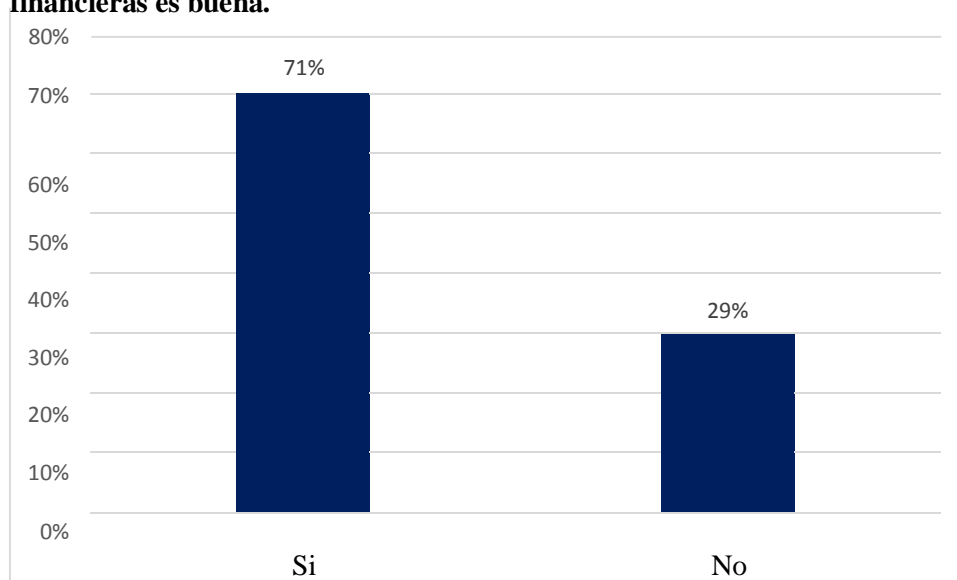
Interpretación: Del 100% de los encuestados el 76% obedecen a su planificación financiera y el 24% informan que no obedecen, esto implica que las decisiones financieras que adopta la gran mayoría es producto de su planificación financiera

Tabla 5 Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	12	71%
No	5	29%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 5 Usted cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena.



Fuente: tabla N° 5
Elaboración: Propia

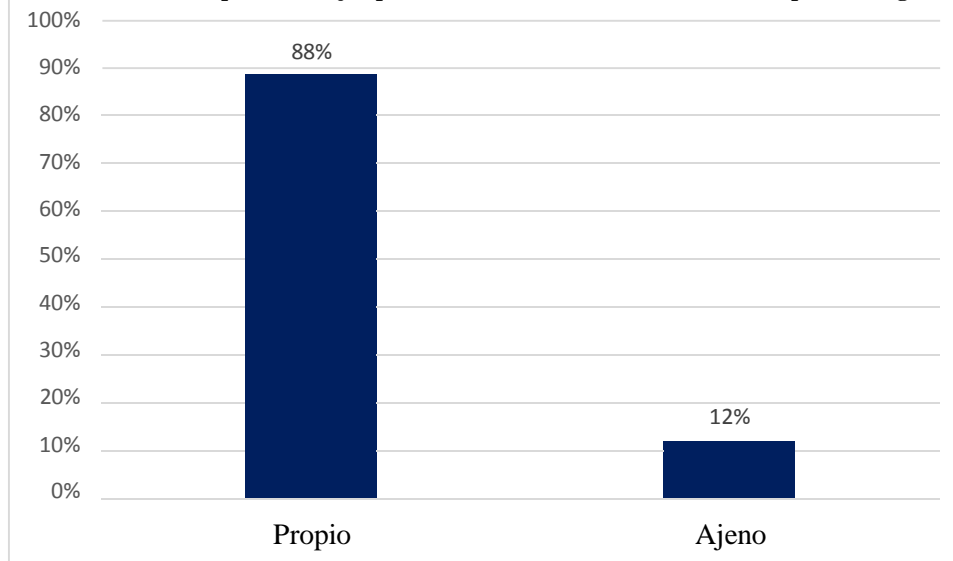
Interpretación: Del 100% de los encuestados 71 manifiestan que si cree el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es buena y el 29% no cree.

Tabla 6 Cuál cree que es lo mejor para usted en relación al financiamiento para su negocio con capital.

Cuestionario	Frecuencia	%
Propio	15	88%
Ajeno	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 6 Cuál cree que es lo mejor para usted en relación al financiamiento para su negocio con capital.



Fuente: tabla N° 6
Elaboración: Propia

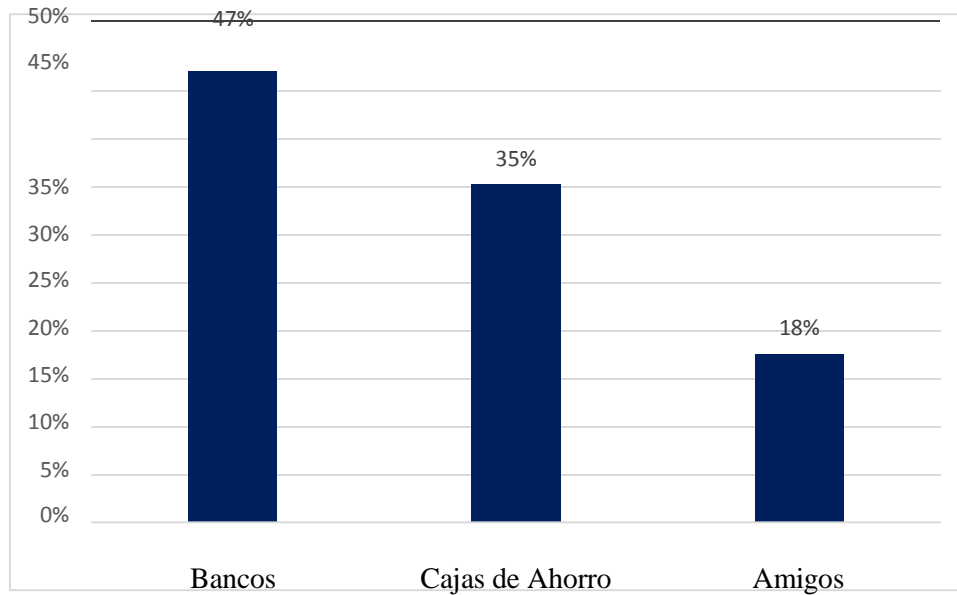
Interpretación: Del 100% de los encuestados manifiestan el 88% que es mejor tener un capital propio para su negocio y el 12% dicen que no.

Tabla 7 Usted para obtener el financiamiento ¿Cuál fue el principal aporte?

Cuestionario	Frecuencia	%
Bancos	8	47%
Cajas de Ahorro	6	35%
Amigos	3	18%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 6 Usted para obtener el financiamiento ¿Cuál fue el principal aporte? .



Fuente: tabla N° 7
Elaboración: Propia

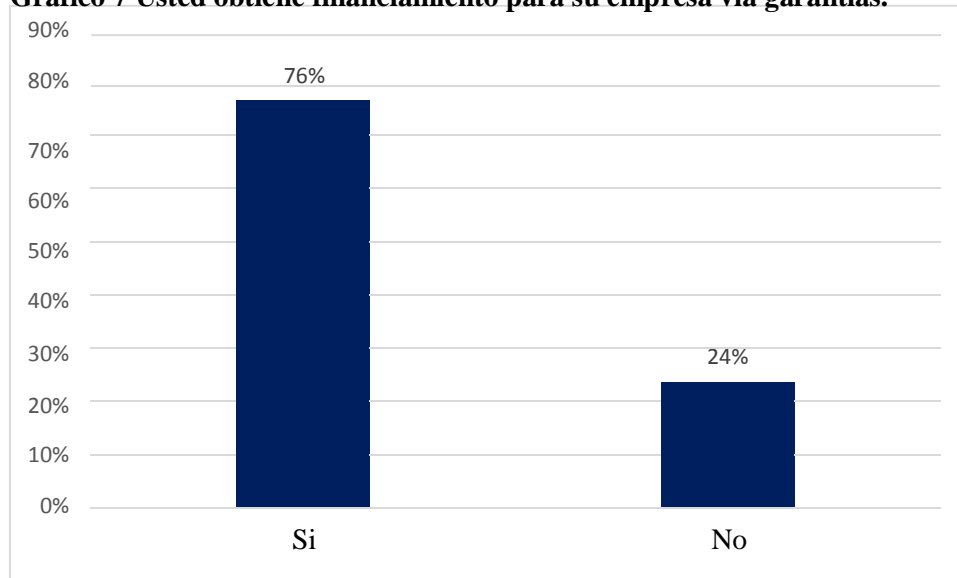
Interpretación: Del 100% de los encuestados el 18% señalan que la principal fuente de financiamiento fueron los amigos, el 35% manifiestan que fueron de las cajas de ahorro y solo el 47% de los Bancos.

Tabla 8 Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	76%
No	4	24%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 7 Usted obtiene financiamiento para su empresa vía garantías.



Fuente: tabla N° 8
Elaboración: Propia

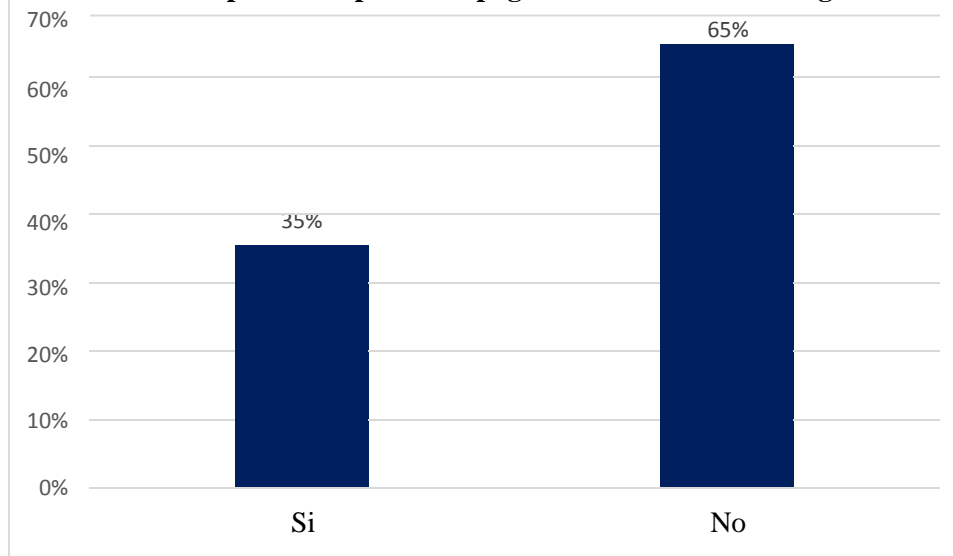
Interpretación: Del 100% de los encuestados informan que el 76% si obtienen financiamiento vía garantía mientras el 24% no obtienen.

Tabla 9 En su opinión los plazos de pago de sus deudas están según sus necesidades.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	6	35%
No	11	65%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 8 En su opinión los plazos de pago de sus deudas están según sus necesidades.



Fuente: tabla N° 9
Elaboración: Propia

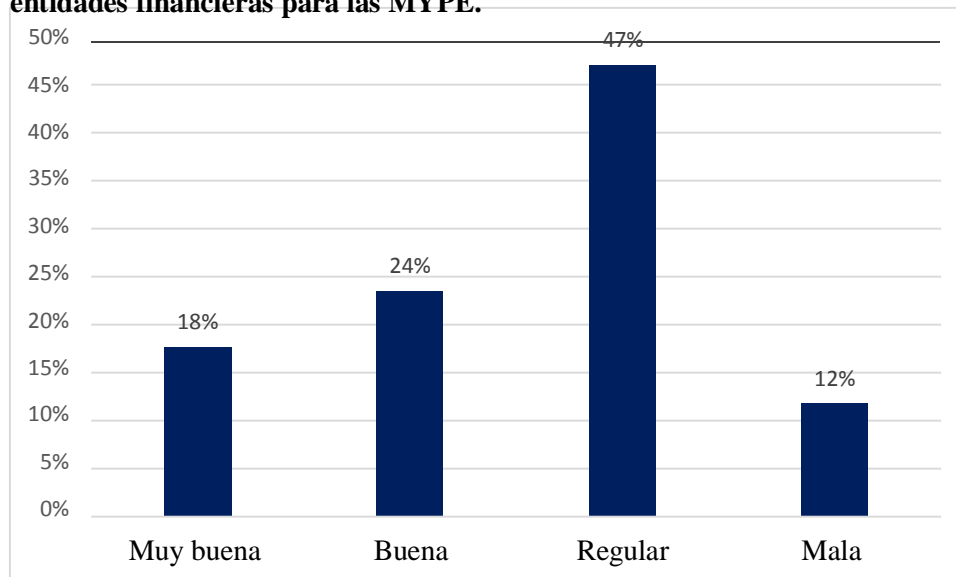
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% opinan que si los plazos de pago de sus deudas están según su necesidad mientras que el 65% informan que no esta los pagos según sus requerimientos.

Tabla 10 En líneas generales ¿cómo califica el financiamiento por parte de las entidades financieras para las MYPE.

Cuestionario	Frecuencia	%
Muy buena	3	18%
Buena	4	24%
Regular	8	47%
Mala	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 9 En líneas generales cómo califica el financiamiento por parte de las entidades financieras para las MYPE.



Fuente: tabla N° 10
Elaboración: Propia

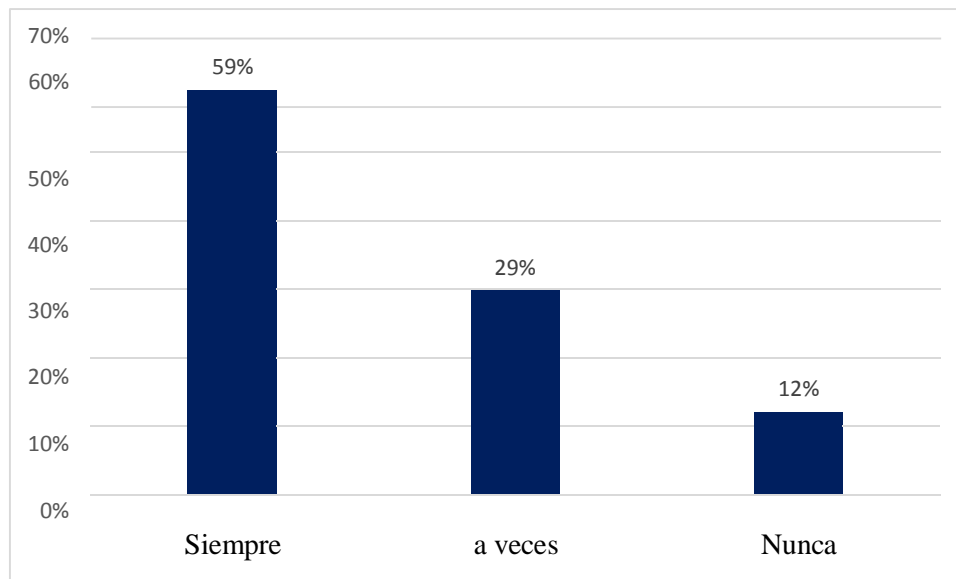
Interpretación: Del 100% de los encuestados 18% califica muy bueno al financiamiento por parte de las entidades financieras para las Mype, el 24% dicen buena, 47% regular y el 12% manifiestan que es mala.

Tabla 11 Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	10	59%
a veces	5	29%
Nunca	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 10 Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado.



Fuente: tabla N° 11
Elaboración: Propia

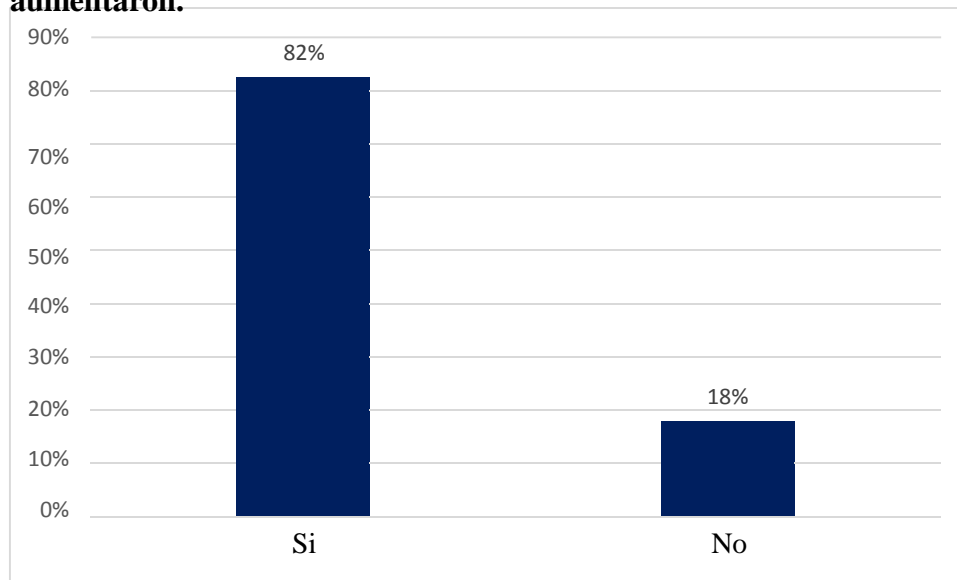
Interpretación: Del 100% de los encuestados 59% informan que siempre Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado el 29% informan que a veces y el 12% dan a conocer que nunca incremento sus ventas.

Tabla 12 Usted considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	14	82%
No	3	18%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 11 Usted considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron.



Fuente: tabla N° 12
Elaboración: Propia

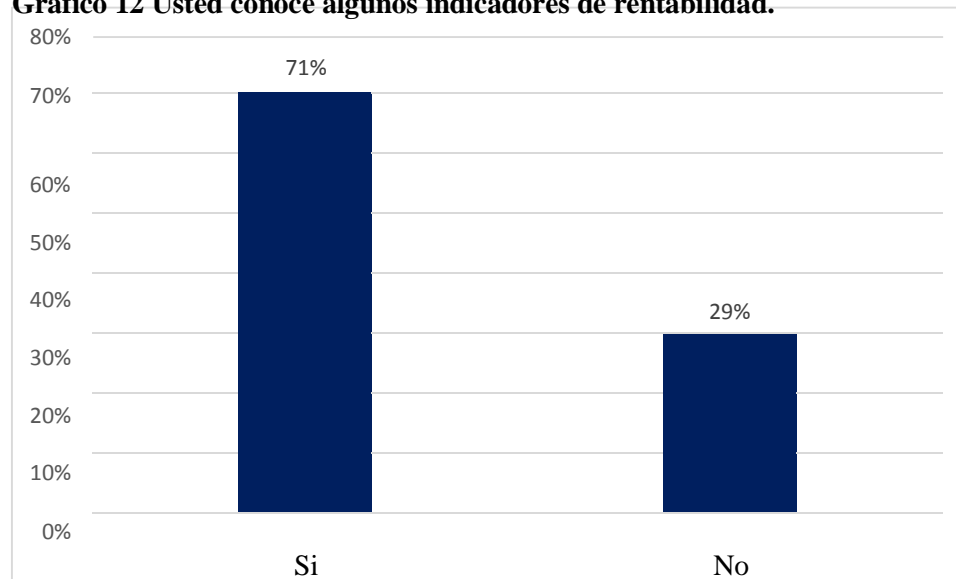
Interpretación: Del 100% de los encuestados 82% si consideran que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron mientras 18% manifiesta que no aumento su venta.

Tabla 13 Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	12	71%
No	5	29%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 12 Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad.



Fuente: tabla N° 13
Elaboración: Propia

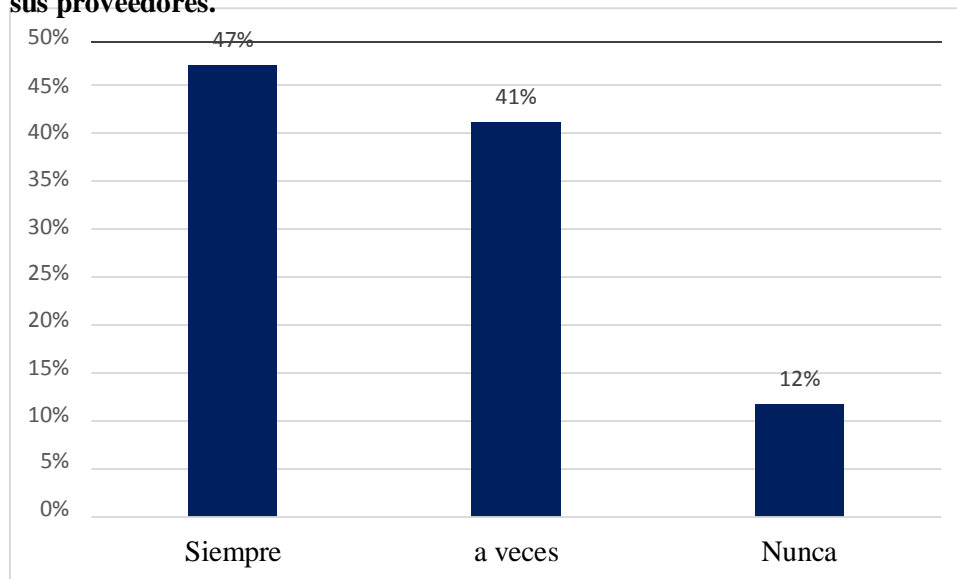
Interpretación: Del 100% de los encuestados 71% si conocen los indicadores del financiamiento mientras 29% desconocen.

Tabla 14 sus mercaderías para su actividad económica usted obtiene vía crédito de sus proveedores.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	8	47%
a veces	7	41%
Nunca	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 13 sus mercaderías para su actividad económica usted obtiene vía crédito de sus proveedores.



Fuente: tabla N° 14
Elaboración: Propia

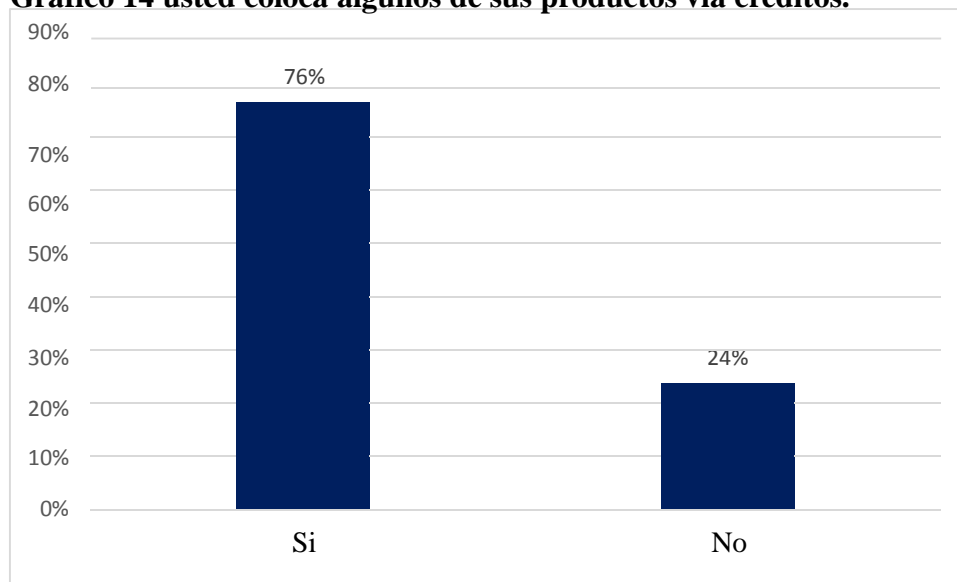
Interpretación: Del 100% de los encuestados 47% siempre obtiene para su actividad económica mercadería vía crédito, el 41% manifiesta a veces y el 12% nunca obtiene vía crédito.

Tabla 15 usted coloca algunos de sus productos vía créditos.

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	13	76%
No	4	24%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 14 usted coloca algunos de sus productos vía créditos.



Fuente: tabla N° 15
Elaboración: Propia

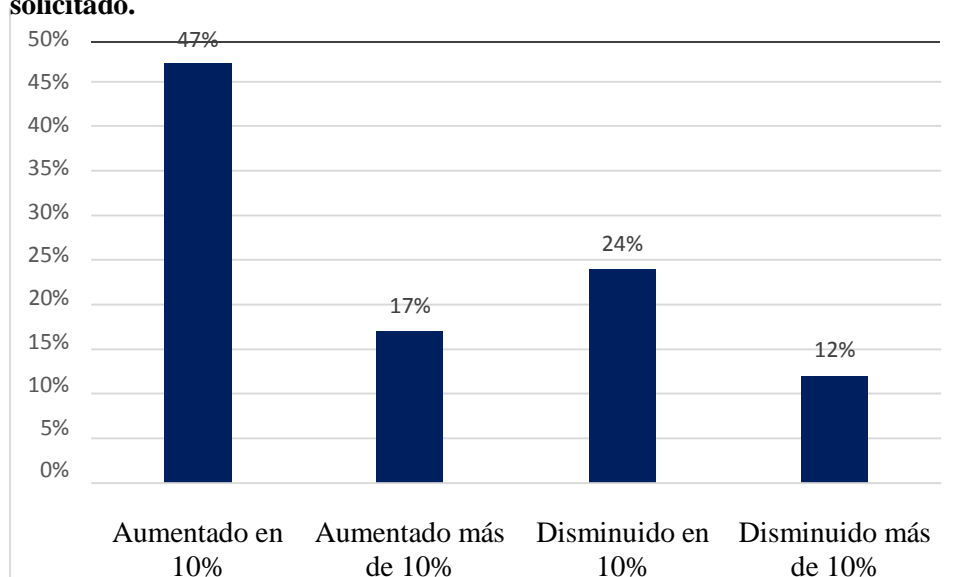
Interpretación: Del 100% de los encuestados 76 si colocan si crédito sus productos mientas que 24% manifiesta que no.

Tabla 16 En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado.

Cuestionario	Frecuencia	%
Aumentado en 10%	8	47%
Aumentado más de 10%	3	17%
Disminuido en 10%	4	24%
Disminuido más de 10%	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 15 En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado.



Fuente: tabla N° 16
Elaboración: Propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 47% manifiestan que su rentabilidad a mejorado en 10%, el 17% señalan que ha aumentado en más de 10%, el 24% manifiestan que ha disminuido en 10% y el 12% manifiestan que ha disminuido en más de 10%

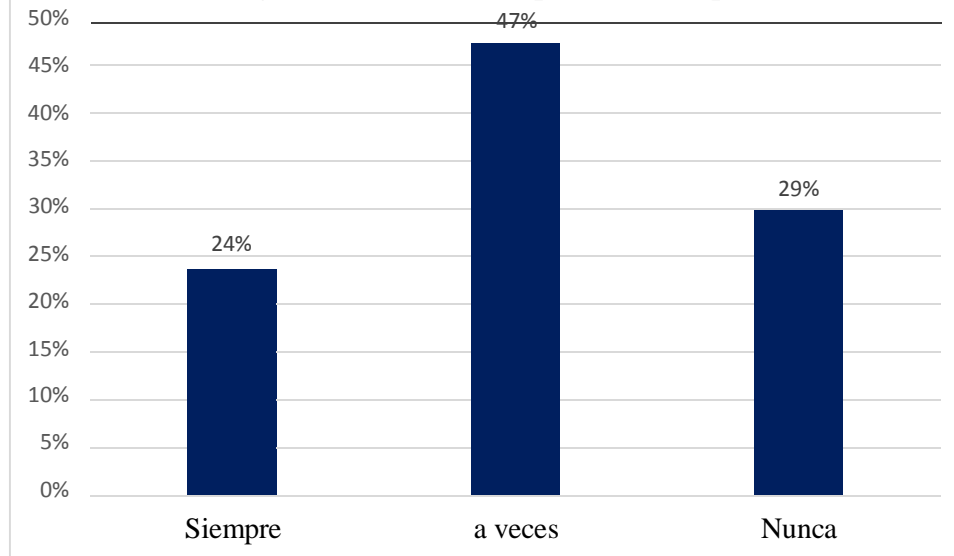
Tabla 17 En su negocio usted coloca sus productos vía promociones a sus clientes.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	4	24%
a veces	8	47%
Nunca	5	29%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

Elaboración: Propia

Gráfico 16 En su negocio usted coloca sus productos vía promociones a sus clientes.



Fuente: tabla N° 17

Elaboración: Propia

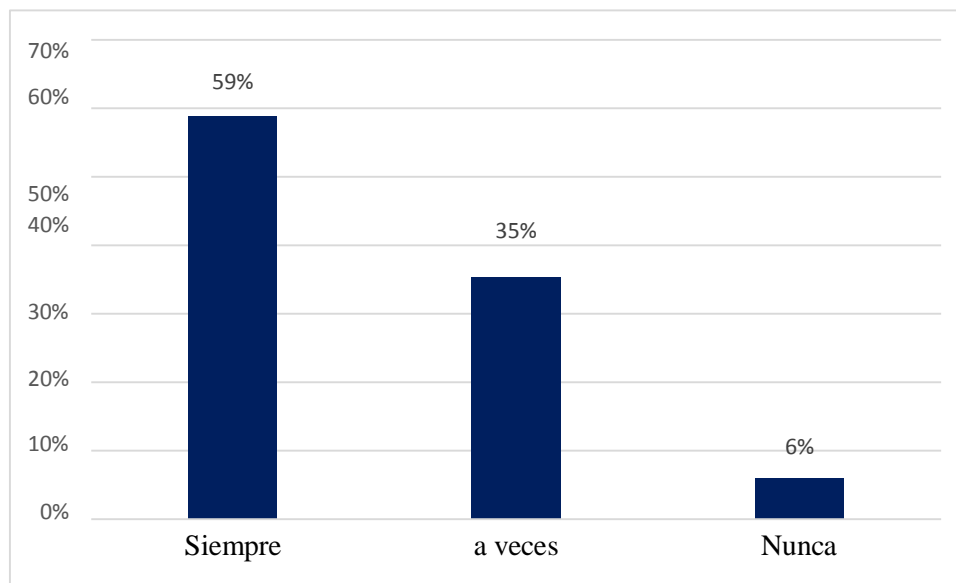
Interpretación: Del 100% de los encuestados 24% siempre coloca sus productos vía promociones a sus clientes, el 47% manifiestan que a veces y el 29% nunca coloca producción en vía promoción.

Tabla 18 Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	10	59%
a veces	6	35%
Nunca	1	6%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 17 Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos.



Fuente: tabla N° 18
Elaboración: Propia

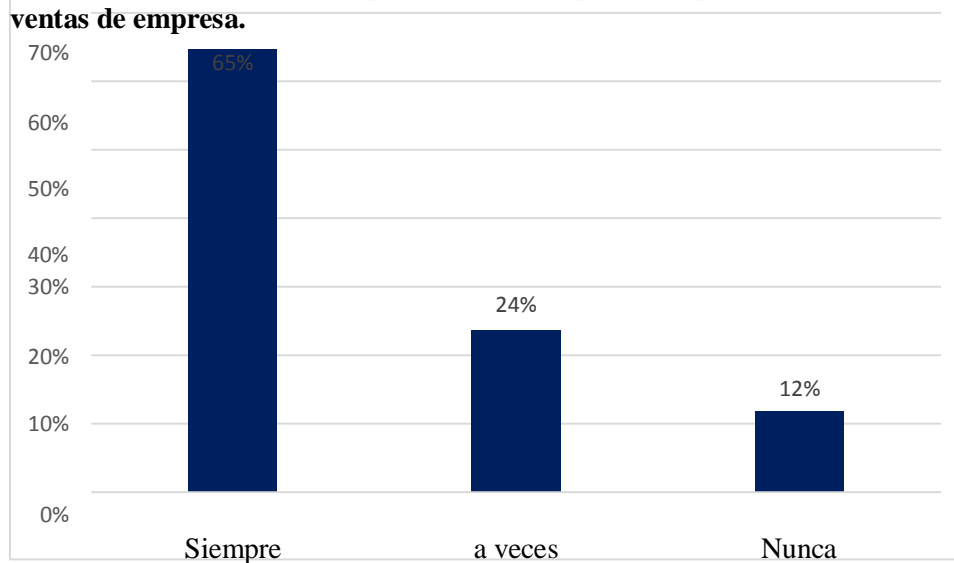
Interpretación: del 100% de los encuestados el 59% consideran que siempre la publicidad es importante para colocar sus productos, el 35% manifiestan que a veces y el 6% que nunca.

Tabla 19 Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de empresa.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	11	65%
a veces	4	24%
Nunca	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 18 Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de empresa.



Fuente: tabla N° 19
Elaboración: Propia

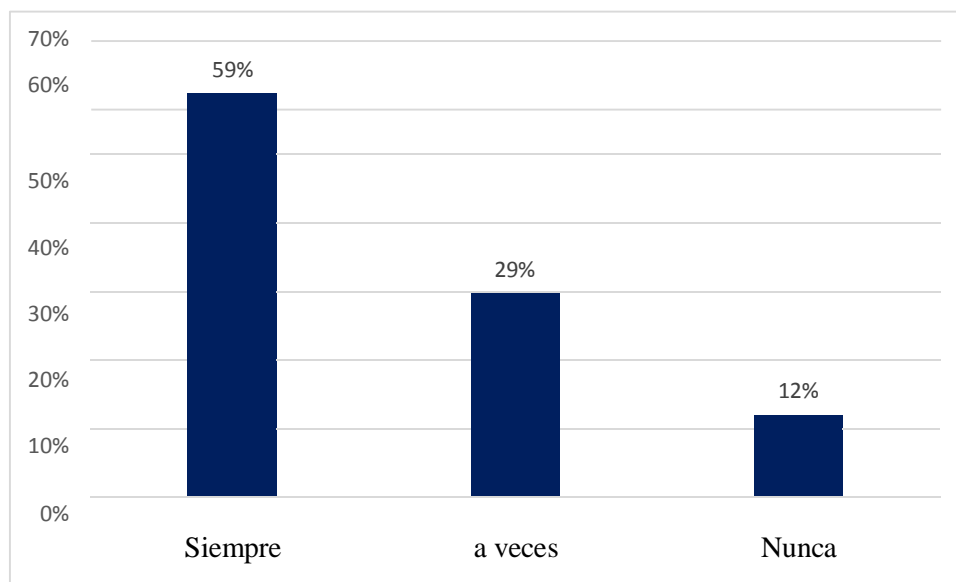
Interpretación del 100% de los encuestados el 65% manifiestan que, si siempre la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de la empresa, el 24% consideran que a veces y el 12% no siempre.

Tabla 20 el Stock de mercaderías está en permanente rotación.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	10	59%
a veces	5	29%
Nunca	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 19 el Stock de mercaderías está en permanente rotación.



Fuente: tabla N° 20
Elaboración: Propia

Interpretación

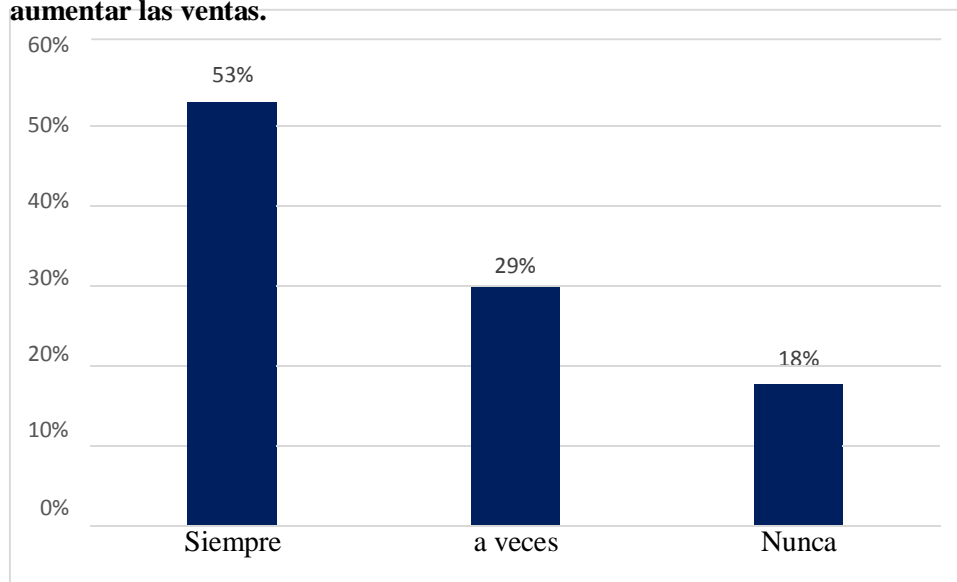
Del 100% de los encuestados el 59% manifiestan que, si siempre el stock de mercaderías está en permanente rotación, el 29% manifiestan que a veces y el 12% no siempre

Tabla 21 Usted considera que el uso de la tecnología en su negocio permitió aumentar las ventas.

Cuestionario	Frecuencia	%
Siempre	9	53%
a veces	5	29%
Nunca	3	18%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Gráfico 20 Usted considera que el uso de la tecnología en su negocio permitió aumentar las ventas.



Fuente: tabla N° 21
Elaboración: Propia

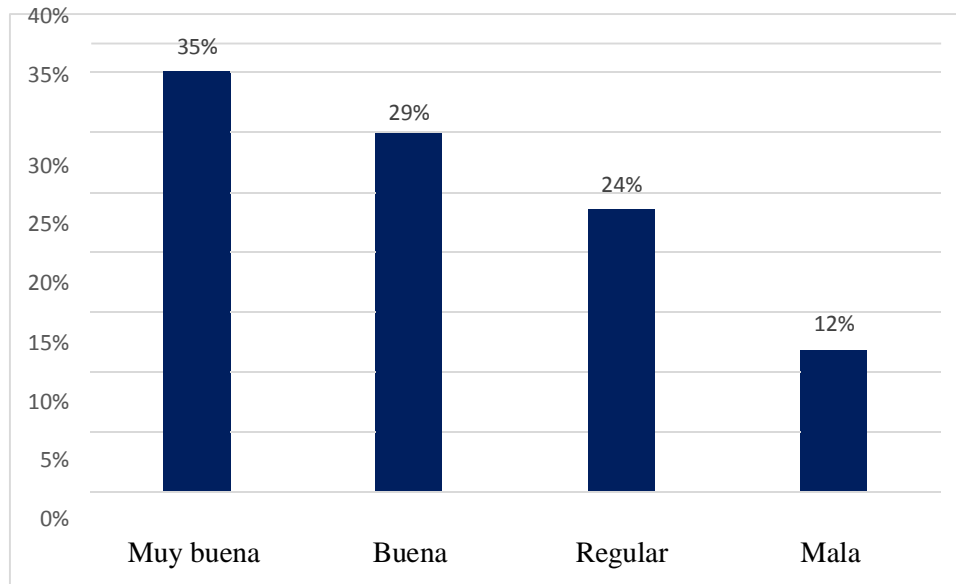
Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 53% manifiestan que, si siempre el uso de la tecnología permitió el aumento de sus ventas, el 29% manifestó que a veces y el 18% no siempre.

Tabla 22 En líneas generales ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Cuestionario	Frecuencia	%
Muy buena	6	35%
Buena	5	29%
Regular	4	24%
Mala	2	12%
TOTAL	17	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.
Elaboración: Propia

Grafico 21 En líneas generales ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: tabla N° 22
Elaboración: Propia

Interpretación: Del 100% de los encuestados 35% considera muy buena a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, el 29% manifiesta que es bueno, el 24% informa regular y el 12% dese mal.

DETERMINACION DE LA RELACION FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD

El coeficiente de correlación de Pearson se utiliza para medir el grado de relación de dos variables

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Para encontrar el valor de r, se toma en cuenta los puntajes obtenidos mediante la encuesta de cada uno de los representantes o dueños de las MYPES del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Tocache, sobre el financiamiento y la rentabilidad tal como se muestra en el cuadro.

TABLA DE PUNTUACIÓN POR CADA UNIDAD DE MUESTRA SEGÚN VARIABLES DE ESTUDIO					
Nº	X	Y	X.Y	X*2	Y*2
1	10	14	140	100	196
2	11	14	154	121	196
3	6	10	60	36	100
4	8	12	96	64	144
5	7	11	77	49	121
6	7	10	70	49	100
7	8	12	104	64	169
8	9	12	108	81	144
9	8	12	96	64	144
10	5	9	45	25	81
11	7	11	77	49	121
12	5	9	50	25	100
13	10	14	150	100	225
14	7	11	84	49	144
15	8	13	104	64	169
16	7	12	84	49	144
17	8	12	96	64	144
18	8	13	104	64	169
19	7	11	84	49	144

20	9	14	126	81	196
SUMA	155	236	1909	1247	2951

Fuente: cuestionario Aplicado en agosto 2018

Las sumatorias se reemplaza en la expresión

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{20(2130) - (173)(242)}{\sqrt{[20(1531) - (173)^2][20(2982) - (242)^2]}}$$

$$r = 0,8694$$

Como el valor obtenido de correlación de Pearson se encuentra en el siguiente intervalo $0 < 0,8694 < 1$, asimismo es mayor de 0,5 entonces la relación entre la variable: financiamiento y rentabilidad es positiva alta de manera significativa.

COEFICIENTE DE DETERMINACION (r^2)

$$R^2 = (0,8694)^2 \times 100\%$$

$$R^2 = (0,7806) \times 100\%$$

$$R^2 = 78,06\%$$

El 78,06 % de los cambios provocados en la rentabilidad de los propietarios de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Tocache es influenciado por el financiamiento.

5.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Para desarrollar el análisis de resultados se ha tomado en cuenta los resultados procesados, los antecedentes de estudio y el marco teórico los mismos que permitieron establecer las relaciones entre ellas o que presentamos:

El financiamiento es un aspecto esencial para todas las empresas, en ese sentido la planificación financiera es prioritario para su desarrollo empresarial en razón de ello que del 100% se los encuestados informan que el 75% su principal necesidad para recurrir al financiamiento es por inversión, el 15% manifiesta por falta de capital de trabajo y el 10% declaran es para cubrir deudas con terceros lo cual se corrobora con los resultados obtenidos por otros estudios tal como de **González** (2014), quien manifiesta que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento.

En relación a las fuentes de financiamiento, para la constitución, ampliación o continuidad es clave contar con las fuentes de financiamiento, en ese sentido los encuestados afirmaron que un 75% acuden al sistema financiero para la obtención del financiamiento para las MYPES asimismo manifestaron que es muy buena y el 25% no cree es muy buena, este resultado concuerda con las conclusiones que llego en su trabajo de investigación. **Santana**, Y. (2015 que señalan que, la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero para luego hacer la reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de

trabajo (mercadería). la mayoría de las ferreterías han acudido al sistema financiero para obtener financiamiento crédito con lo que deduce que el sistema financiero es una de las fuentes de financiamiento.

Otro aspecto importante que toman los microempresarios cuando acuden al financiamiento es los plazos de pago o el tiempo devolución del crédito obtenido, por lo general es a corto plazo que consiste dentro de un año, pero cuando se trata de montos grandes los plazos son mayores al año, pero lo importante son los beneficios que de esta acción obtienen, en ese sentido del 100% de los encuestados 55% informan que siempre Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado el 35% informan que a veces y el 10% dan a conocer que nunca incremento sus ventas.

esta afirmación se relaciona con la investigación de **Cobián** (2016), que afirma que los créditos obtenidos afectan positivamente en la rentabilidad patrimonial de 33.44% y de no haber usado los créditos financieros hubiera tenido una rentabilidad de 20.07%, además, determinó que la Mype Industria S%B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo gracias a los créditos ha podido invertir en compra de mercaderías y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos, asimismo, al analizar los ratios de rentabilidad se verifico que la empresa actualmente es rentable creciendo de 32,55% a 33.44%.

En cuanto a la rentabilidad que obtienen los microempresarios es un aspecto esencial para la continuidad de su actividad económica en ese sentido los encuestados señalaron que, del 100% de los encuestados el 40% manifiestan que

su rentabilidad a mejorado tras la obtención del financiamiento en 10%, el 30% señalan que ha aumentado en más de 10%, el 20% manifiestan que ha disminuido en 10% y el 10% manifiestan que ha disminuido en más de 10%.

VI. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico 1

Por la ubicación de las MYPE y del contexto la principal fuente de financiamiento son las cajas de ahorro, seguida de los amigos y luego del sistema bancario tal como se observa en el grafico 7, que del del 100% de los encuestados el 15% señalan que la principal fuente de financiamiento fueron los amigos, el 65% manifiestan que fueron de las cajas de ahorro y solo el 20% de los Bancos. dado que el capital con que cuentan es insuficiente, asimismo, esta acción se repite reiteradas veces lo cual implica que está generando utilidades para su empresa, por lo tanto, las fuentes del financiamiento inciden positivamente en la rentabilidad de sus negocios.

Respecto al objetivo específico 2

Las decisiones financieras que realizan los dueños de las Micro y Pequeñas Empresas para obtener financiamiento tanto para su constitución y actividades de día a día es producto de la planificación financiera, dado que en el trabajo de campo se obtuvo que el 90% de los encuestados afirman que si realizan la planificación financiera para tomar las decisiones sensatas entre ellas para la obtención del financiamiento.

Respecto al objetivo específico 3

Los plazos de pago es un aspecto relevante para obtener el financiamiento por parte delos microempresarios, sin embargo, los plazos para la devolución de los créditos no están a las expectativas dado que del 100% de los encuestados, el 45% opinan que si los plazos de pago de sus deudas están según su necesidad mientras que el 55% manifiestan que no lo están los plazos de pago según sus requerimientos.

En líneas generales se concluye que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en el Distrito de Tocache, 2017, esta afirmación se corrobora con el valor obtenido del coeficiente de determinación que es de 78,06% este valor nos dice que la rentabilidad obtenida por los empresarios corresponde en su mayoría a las acciones de financiamiento en sus diversas características porque conciben que sin recursos de financiamiento sus actividades económicas tendrían ciertas dificultades porque consideran que es la fuerza de empuje para llevar adelante el negocio, en ese sentido la gestión de recursos económicos es fundamental para lograr la rentabilidad de su negocio.

VII. BIBLIOGRAFIA

- Cobian, K (2016)** Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015, Universidad César vallejo, Trujillo Perú
- Contreras, J (2016)** *Políticas Públicas para PYMEs en el PERÚ*, Lima. Perú
- Ferruz, L. (2000).** La rentabilidad y el riesgo. España. disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gomero, Alberto (2015),** *Concentración de las Mypes y su Impacto en el crecimiento Económico*, San Marcos, Lima-Perú.
- Mendoza, C. (2017)** Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio – Caso Ferretería “La Solución” En El Distrito De San Juan De Miraflores, 2016, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima-Perú
- Morí, R. (2016), Caracterización 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, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tingo María- Perú.
- Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24–34, recuperado file:///C:/Users/Casa/Downloads/4126-15740-1-PB%20(2).pdf
- OSCE, (2015)** *Estimación de la Participación de la Micro y Pequeña Empresa (Mype) en el Mercado Estatal - Año 2015*, Lima Perú.

- Pisco, A, (2017)** El Financiamiento y la Rentabilidad de Los Comerciantes del Mercado N° 01, Rubro Venta De Prendas De Vestir Del Distrito De Tocache – San Martín. 2017., Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huánuco-Perú.
- Perdomo Moreno, Abraham. (2008)** Elementos básicos de Administración Financiera, editorial Thompson, México
- Ramírez, M. (2014)** El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Ferreterías De La Provincia De Piura, 2014, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura-Perú.
- Salazar (2015)** OIT para América Latina y el Caribe, Mypes Noticias de Mypes El comercio recuperado <https://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-region-387175>.
- Santana, Y (2015)** Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima Perú.
- Valdés (2012)** las Mypes en el contexto mundial: sus particularidades en Mexico, Revista de ciencias sociales de la universidad Iberoamericana, 7(14) Distrito Federal-México

ANEXO

a) muy buena b) buena c) regular d) mala

VARIABLE: RENTABILIDAD

12. ¿Con la ampliación del financiamiento que tuvo su negocio sus ventas se han incrementado?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
13. ¿Usted considera que obtuvo rentabilidad cuando sus ventas aumentaron?
a) Si () b) No ()
14. ¿Usted conoce algunos indicadores de rentabilidad?
a) Si () b) No ()
15. ¿sus mercaderías para su actividad económica usted obtiene vía crédito de sus proveedores?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
16. ¿usted coloca algunos de sus productos vía créditos?
Si () No ()
17. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?
Aumentado en 10% ()
Aumentado más de 10% ()
Disminuido en 10% ()
Disminuido más de 10% ()
18. ¿En su negocio usted coloca sus productos vía promociones a sus clientes?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
19. ¿Considera usted que la publicidad es importante para colocar sus productos?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
20. ¿Considera usted que la calidad de producto permitió aumentar el nivel de ventas de empresa?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
21. ¿el Stock de mercaderías está en permanente rotación?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
22. ¿Usted considera que el uso de la tecnología en su negocio permitió aumentar las ventas?
a) Siempre () b) a veces () c) Nunca ()
23. En líneas generales ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?
a) muy buena b) buena c) regular d) mala