



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS  
MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO  
IMPLEMENTOS DEPORTIVOS DE LA PROVINCIA  
DE HUARAZ, 2016**

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

**AUTORA:**

**BACH. MARIELA DIANA GOMEZ CADILLO**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERÚ**

**2017**

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS  
MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO  
IMPLEMENTOS DEPORTIVOS DE LA PROVINCIA  
DE HUARAZ, 2016**

## **JURADO EVALUADOR**

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Presidente**

Dr. Félix Rubina Lucas

**Secretario**

Mgter. María Rashta Lock

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en todo momento, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A nuestra casa Superior Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote” en especial a la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad por albergarnos durante nuestra vida estudiantil; y a todos nuestros docentes por brindarnos sus conocimientos para formarnos profesionalmente.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, Docente Tutor Investigador de la ULADECH CATOLICA – Centro Académico de Huaraz, por el invaluable apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis.

Mariela Diana.

## **DEDICATORIA**

### **A mi madre Victoria.**

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su gran amor.

### **Mi abuelo Cirilo Cadillo (QEPD).**

Por quererme y apoyarme siempre, esto también te lo debo a ti.

### **A toda la familia Castro Rurush.**

Por su apoyo incondicional, el cariño brindado y por los Buenos ánimos de seguir Adelante.

### **A mi hermana María.**

Por ser el ejemplo que me ha dado como hermana mayor, de quien aprendí la tenacidad y perseverancia para el logro de mis objetivos.

Mariela Diana.

## **Resumen**

La investigación tuvo su origen a partir del siguiente problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016? cuyo propósito fue describir las principales características de las MYPE en el mencionado ámbito. La investigación fue de tipo cuantitativo, el nivel fue descriptivo, el diseño fue no experimental – descriptivo simple – de corte Transversal porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, la población muestral estuvo conformado por 16 representantes legales a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto al financiamiento: el 56% de las MYPE encuestadas solicitaron crédito para su negocio; el 75 % de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros más de 2 veces y el 62% los créditos que obtuvieron lo invierten en la compra de mercadería deportivas. Respecto a la rentabilidad: el 75% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos dos últimos años y el 81% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido. Conclusión: Queda determinado que las MYPE estudiadas obtienen financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos obtenidos.

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

## **Abstract**

The research had its origin from the following problem: What are the main characteristics of the financing and profitability of micro and small enterprises (MYPE) in the commerce sector - sport implements sector of the province of Huaraz, 2016? Whose purpose was to describe the main characteristics of MSEs in the above mentioned area. The research was of a quantitative type, the level was descriptive, the design was non - experimental - descriptive simple - of Transversal cut because the data were collected in a single moment and in a single time, the sample population was conformed by 16 legal representatives to whom A structured questionnaire was applied through the survey technique. The results obtained are as follows: Regarding financing: 56% of the MSEs surveyed requested credit for their business; 75% of the MSEs surveyed received financial credits more than 2 times and 62% the credits they obtained invest in the purchase of sports goods. Regarding profitability: 75% believe that the profitability of their business has improved in the last two years and 81% believe that the profitability of their business has improved by the funding received. Conclusion: It is determined that the studied MSEs obtain financing from banks and non-banks, in terms of profitability managed to have profits in a given period with microcredits obtained.

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

## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Título de la tesis (Caratula)	ii
Hoja de firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract.	vii
Índice	viii
<b>I. Introducción</b>	1
<b>II. Revisión de literatura</b>	6
<b>III. Hipótesis</b>	63
<b>IV. Metodología</b>	64
<b>4.1.</b> Diseño de la investigación.	64
<b>4.2.</b> Población y muestra	64
<b>4.3.</b> Definición y Operacionalización de las variables e indicadores	64
<b>4.4.</b> Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	66
<b>4.5.</b> Plan de Análisis	67
<b>4.6.</b> Matriz de consistencia	68
<b>4.7.</b> Principios éticos	69
<b>V. Resultados</b>	70
<b>5.1.</b> Resultados	70

5.2. Análisis de resultados	78
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	82
<b>VII. RECOMENDACIONES</b>	83
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:</b>	
Referencias bibliográficas	84
Anexos.	89

## I. INTRODUCCIÓN

El estudio tuvo su origen a partir de la línea de investigación, denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE que proviene del campo disciplinar, promoción de las MYPE.

La rentabilidad empresarial cobra mayor importancia en la medida en que es una manifestación de creación de valor para el socio, accionista o partícipe. La creación de valor, como supremo objetivo de la gerencia, es algo en lo que, actualmente, coinciden académicos y profesionales, se enfatiza la importancia de programas de financiamiento y capacitación en el desarrollo y crecimiento de las empresas. El trabajo, en suma, diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa la rentabilidad financiera, indicador que se hace función de seis variables inmediata.

En el Perú la industria textil y de confecciones muestra una clara tendencia creciente. El subsector textil es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5,8% anual, mientras que el subsector prendas de vestir a partir del año 2000 comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la industria textil también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse (Gomero, 1990 -2000).

En la actualidad el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la

humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente hay en el país. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en el país, teniendo a las MYPE como un componente clave. (Miranda, 2009)

Asimismo, a nivel nacional el 49.6% se dedican al comercio. Si se crean condiciones para asumir que los resultados de los últimos cuatro años de crecimiento económico y las empresas comerciales deben servir para un segundo periodo el cual debe superar el 7% del crecimiento anual. Un apoyo fundamental en la gestión, es el análisis de las desviaciones sobre el presupuesto que se van produciendo con la actividad diaria. Sólo un 32% de las empresas hacen un cierre contable mensual que permita comprobar esas desviaciones y emprender acciones de corrección, si bien el 54% hace una comprobación de las desviaciones presupuestarias. (Lévano, 2005).

Huaraz es una ciudad que presenta una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, esta limitante en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial (Huamaliano, 2012).

El sobre endeudamiento está generando la falta de capacidad de pago y por consecuencia el incremento de la morosidad en las instituciones micro financieras.

Las cuales muchas veces se debe a la velocidad de su expansión crediticia, incrementos importantes en la tasa de crecimiento de las colocaciones que pueden ir acompañados de reducciones en los niveles de exigencias a los solicitantes, una posible causa del incremento en la morosidad es el asumir políticas de créditos más arriesgados; por otro lado, la selección adversa también actúa en contra de las instituciones, que intentan aumentar rápidamente su participación en el mercado de crédito, ya que si una entidad intenta arrebatar a los clientes de otra institución, ésta probablemente sólo deje marchar a sus peores clientes (Ramírez, 2009).

En la realización de un análisis en los diferentes aspectos; se encuentra primero que, en el aspecto económico, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) son una unidad generadora de empleo, de innovación y aplicación tecnológica, transformadora de productos y/o servicios nuevos, son una unidad de crecimiento empresarial, generadora de ingresos o recursos financieros para un individuo, la familia y para un país.

Haciendo un análisis de las MYPE en el aspecto social, también se puede definir como una unidad satisfactoria de necesidades sociales, una unidad que permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales y finalmente viéndolo desde el aspecto político se puede decir que las MYPE son una unidad de progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal para aspirar entrar a un mercado competitivo, son una unidad de intercambio cultural y son una unidad generadora de expansión territorial y factores más importantes de la evolución económica, social y política. Dentro de los países en vías de desarrollo es la creación de empresas, las MYPE llegan a ser la base de la economía hasta de países desarrollados (Noriega, 2011).

En lo que respecta al sector comercio rubro implementos deportivos en el departamento de Ancash provincia de Huaraz donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Por lo anteriormente expresado el enunciado es el siguiente:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016?**

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

Determinar las principales características del financiamiento, y rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.

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

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.
- Describir las principales características de la rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.

Finalmente la investigación se justifica porque es muy importante conocer el ámbito de estudio las principales características del financiamiento y rentabilidad de

las MYPE del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz,2016; así mismo, la investigación se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más concretas y prácticas de cómo opera el financiamiento así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro implementos deportivos en estudio.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Antecedentes

**Galán, De Giusti, Mollo y Nóbile (2007)** realizaron un estudio sobre “La problemática del sector Pyme – Región Este de la Provincia de Buenos Aires”, planteándose como objetivo general analizar y proponer alternativas para la problemática del financiamiento de largo plazo de las Pymes Industriales de la región Este de la Prov. De Buenos Aire, el estudio fue de tipo descriptivo, no experimental, obteniendo como resultados que el 66.67% de los empresarios mencionan como su principal problema la dificultad para obtener financiamiento, el 85.56% refieren como fuente de financiamiento recursos propios, el 1.11% programas públicos, el 17.78% bancos, el 18.89% proveedores y el 1.1. % de clientes. El 17.17% solicitó crédito y le fue entregado, mientras que el 4.04% solicitó crédito y no le fue entregado, el 76.26% no solicitó crédito. Frente a las expectativas de venta, el 37.8% estiman un aumento en sus ventas, mientras que el 51.2% estimaron que no habría variación en sus ventas. Finalmente, con respecto al propósito de las inversiones el 26.14% refiere que el propósito fue para la elaboración de nuevos productos, el 46.15% para el aumento de la capacidad productiva, el 7.69% para la reducción de costos y el 16.92% para el mejoramiento de la capacidad comercial. Concluyen que el origen de este trabajo versa sobre la problemática del financiamiento de largo plazo (LP), cuya importancia y gravedad es compartida por la mayoría de los académicos; esto fue corroborado por el relevamiento realizado en la Región Este de la Pcia. de Bs.

As., donde los empresarios declaran a éste como su principal problema.

Partiendo de esta problemática, el paso siguiente fue analizar la composición de la oferta y la demanda de financiamiento a LP y si existe un equilibrio de fuerzas entre estas. Se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha de financiamiento de LP, que se evidencia en los proyectos frenados por falta de fondos y en las razones por las cuales el empresario no solicita crédito bancario.

**VISA y The Nielsen Company (2008)** realizaron un estudio llamado “Perspectivas de las PYME en América Latina”, con el objetivo principal de conocer en profundidad cómo funcionan, cuáles son sus hábitos de pago y financiamiento, así como identificar los retos y oportunidades que afrontan estas empresas desde una perspectiva financiera y del entorno. Se realizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional, en él se entrevistaron 1,220 entrevistando a 400 PYME mexicanas de los sectores comercial, de servicios y de manufactura. Considerando a la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey las ciudades incluidas en el estudio. Los hallazgos más sobresalientes de este estudio son: la falta de separación entre la figura del dueño de la empresa o negocio y la tendencia a resolver los asuntos empresariales como si fueran personales. Se presenta una tendencia a una mayor formalización de las actividades especialmente en las compras al solicitar facturas fiscales. Los instrumentos de pago utilizados son el dinero en efectivo y el cheque personal en un 83%. Los cheques empresariales solo los usan el 26% de las empresas. Para 2008,

un 70% de las PYME, reportó contar con una cuenta bancaria, ya sea personal o empresarial, a diferencia del 88% encontrado en el estudio de 2007

**Martínez y Vargas (2010)** en su estudio de: “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”, realizaron una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional; sus resultados muestran que un 53.3% de los encuestados posee una antigüedad entre 1 y 10 años en su organización, es decir casi la mitad cuenta con una gran madurez en el mercado para cumplir con experiencia los retos que las pequeñas empresas enfrentan en el mercado actual. El nivel de estudios promedio de los operarios indica que el 20% no ha terminado los estudios básicos. En el nivel de los supervisores, solamente el 66.7% cuenta con estudios del nivel medio superior. Con respecto a la variable de adiestramiento que comprende todos los estudios que influyen dentro del manejo las pequeñas empresas refieren que el 43.3% de las personas que están en la administración opina que su experiencia profesional corresponde en gran medida a sus estudios realizados. Con respecto a la tercera variable independiente, los empresarios encuestados conocen la importancia de los financiamientos, el 66.7% ha solicitado un financiamiento, el 30% tiene su origen en la iniciativa privada, mientras que el 26.7% pertenece al sector público.

**Rengifo (2010)** en un estudio sobre: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía Shipibo Conibo del distrito de Callería”, presenta el

como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro artesanía shipibo conibo del periodo 2009-2010, la metodología empleada fue de tipo cuantitativa, nivel de investigación descriptivo, diseño no experimental, con una muestra de 14 micro y pequeñas empresas, donde obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% sí recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

**Camarena (2011) en su estudio: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, período 2009-2010”** tuvo como objetivo

general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 80% poseen un trabajador permanente y el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 78% del financiamiento que obtuvieron fue mediante usureros y en los años 2009 y 2010, el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% no recibió capacitación en los dos últimos años, el 70% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la

rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

**Castro (2013)** en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010-2011” presenta como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES, del sector servicio-rubro Multiservicios en el distrito de Chimbote, provincia del santa, periodo 2010 - 2011. La investigación fue de tipo no experimental- descriptivo, para llevarse a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 12 microempresas de una población de 30, a quienes se les aplico un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron:

Respecto a los empresarios: El 67% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo masculino, con un promedio de más de 26 años de edad y el 58% tiene grado de instrucción universitario completa. Respecto al financiamiento: En el periodo de estudio (2010-2011) el 75% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros de terceros; sin embargo, en el año 2010, el 42% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 100 a 1,000 nuevos soles; en cambio en el 2011, los montos fueron entre 1,001 a 5,000 nuevos soles. Así mismo, el 83% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 2.1% a 4% mensual; siendo la

distribución la siguiente: el 33.5% recibió créditos de la Caja Municipal y el 33% de Entidades Bancarias.

**Mori (2013)** desarrolló la investigación titulada “Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Bazar del Mercado Central de Huaraz- Ancash 2011”, en la que centró su objetivo en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio en el rubro bazar del Mercado Central del Huaraz - Ancash, año 2011. La investigación fue de tipo descriptivo, para la realización se escogió una muestra de 32 Mypes de una población de 64 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Entre los principales resultados tenemos: el 78% de los encuestados refirió que el objetivo de la empresa es generar ingresos para la familia, las Mypes en estudio cuentan con un trabajador que representa el 56% de la muestra. En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, el 95% de los mismos acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo; asimismo el 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito obtenido mejoro su rentabilidad. El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; en relación al personal que labora en la mypes, solo el 10% recibió capacitación. En su investigación concluye: En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el

préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edyficar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25%; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las MYPE refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corto plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las MYPE refirieron que fueron 2 veces representando el 60%. El crédito obtenido fue invirtieron en el capital de trabajo representado por el 75%, mientras que el 15% lo utilizaron en activo fijo; asimismo los gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad; en cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 35%, seguido del incremento de rentabilidad del 10% que representa el 30% del total de la muestra.

Finalmente, en lo que se refiere a la rentabilidad, El 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Asimismo, el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incremento la rentabilidad de su empresa. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoró. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años.

**Vera, Melgarejo y Mora (2014)** desarrollaron un estudio acerca del: “Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros” en donde se presenta un análisis de las fuentes de financiación utilizadas por las Pymes colombianas y su relación con indicadores de gestión financiera, con la finalidad de identificar algunas de las causas que pueden estar originando situaciones problemáticas en su desempeño. Se realizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional; la población estuvo conformada por 4.168 Pymes colombianas que reportan sus estados financieros a la Superintendencia de Sociedades en el período 2004-2009. Los resultados muestran que las Pymes se financian principalmente con recursos propios, en menor grado con pasivos de corto plazo y en baja proporción con pasivos de largo plazo, siguiendo un patrón similar al explicado por la teoría de selección jerárquica (pecking order theory); igualmente, los estadísticos sugieren limitaciones importantes para generar ingresos y atraer fuentes de financiación que fortalezcan su desempeño. Los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos. Finalmente, del análisis correlacional se infiere que los indicadores de eficiencia en la gestión empresarial son los que más se asocian significativamente con el acceso a fuentes de financiación externas a las organizaciones. Concluye que las Pymes colombianas se financian primordialmente con recursos propios, pasivos de corto plazo y en menor proporción con deuda de largo plazo. Esto puede estar reflejando tanto la tendencia de los propietarios a evitar la financiación de entidades externas, como la falta de atractivo que presentan los negocios para

posibles nuevos inversionistas. La revisión de sus indicadores de gestión (liquidez, eficiencia, rentabilidad) muestra una tendencia desfavorable en las Pymes, afectando negativamente su capacidad para obtener recursos financieros que permitan fortalecer sus operaciones y potenciar su crecimiento.

La realización de investigación por parte de **Peña (2014)** con respecto al tema: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro hoteles de ciudad de Piura. La investigación fue descriptiva, de tipo no experimental y para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene superior universitario. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y 50% capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 50% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 60% si recibió capacitación y el 100% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: el 70% afirma

que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 60% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 70% afirmó que los últimos años ha mejorado la rentabilidad.

**Aguilar (2014)** en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro consultorios obstétricos ambulatorios en el departamento Puno. Periodo 2012-2013, plantea como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro consultorios obstétricos ambulatorios, del departamento Puno. Periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva no experimental, para la realización se escogió una muestra de 15 Mypes de una población de 15 empresas del sector servicio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 93% son adultos, el 93% tiene estudio superior universitario completo, el 53% son convivientes. Respecto a las características de las Mypes: el 47% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 73% afirman que su empresa es informal, el 60% tiene solo uno trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades bancarias ya que el otro 20% recibió financiamiento de terceros, en el año 2012 el 67% fue a corto plazo, ya que el otro 27% no sabe precisar el plazo de crédito, en el año 2013 el 73% fue de corto plazo, ya que el otro 20% no saben precisar el plazo de crédito. Respecto a la

capacitación: el 40% si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 33% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 87% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

**Tintaya (2014)** realizó un estudio titulado “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013”, planteando como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013, tipo de investigación cuantitativa, nivel descriptivo no experimental, cuyos resultados fueron con respecto al financiamiento, el 77% lo hacen con fondo de terceros, con créditos del 46% obtenidos de entidades no bancarias y el 31% de bancarias, el 54% a corto plazo y el 15% a largo plazo, los cuales fueron invertidos en un 46% en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación el 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, frente a un 23% que sí recibió capacitación. El 96% considera que la capacitación como empresario es una inversión. Finalmente, con respecto a la rentabilidad: el 77% de los encuestados refiere que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 77% si cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa, frente a un

15% que considera lo contrario. El 85% (11) afirma que sí mejoró la rentabilidad de su empresa en los últimos años, frente a un 15% (2) que refieren que no hubo mejora. El 54% refiere que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, y el 31% (4) consideran que si hubo disminución.

Por su parte **Anticona (2015)** en su estudio de investigación temática:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente - provincia de Cañete, 2014”, menciona como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito San Vicente- Provincia de Cañete, 2014. La investigación fue de diseño no experimental - descriptivo, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 25% de las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio. Respecto a la capacitación: El 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió

capacitación antes del otorgamiento de los préstamos porque no lo solicitaron, pero si lo habían visitado los bancos para otorgarles préstamos. Respecto a la rentabilidad: El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que, 'poco menos de 1/3 de las MYPE estudiadas solicitaron créditos de terceros para financiar su actividad productiva y el resto (poco más de 2/3) lo hizo con recursos propios (autofinanciamiento).

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

#### **2.2.1.1 Definición:**

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

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

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

### **Según su plazo de vencimiento**

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

### **Según su procedencia:**

- ✓ **Financiación interna:** reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).
  
- ✓ **Financiación externa:** financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).

### **Según los propietarios**

- ✓ **Medios de financiación ajenos:** créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).
- ✓ **Medios de financiación propia:** no tienen vencimiento la provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho, abría esperar que, si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. Como se ha visto anteriormente, (Editorial ABC, 2011).

#### **2.2.1.2 Clasificación de las fuentes de financiamiento y características.**

##### **Reglas para tener una estructura sana en una empresa:**

El capital de trabajo inicial de la empresa deber ser aportado por los propietarios

Al ocurrir una expansión o desarrollo de la empresa, el capital de trabajo adicional con carácter de permanente o regular, también debe ser aportado por los propietarios o bien, ser financiado por medio de préstamos a largo plazo.

El capital de trabajo temporal, puede financiarse a través de préstamos a corto plazo, y es aquel que en la mayoría de las empresas requiere para cubrir sus necesidades de trabajo y de fecha de pago.

Las inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de la empresa deberán ser aportados por los propietarios generalmente mediante la reinversión de utilidades o bien pueden financiarse por medio de préstamos a largo plazo.

### **Definición de fuentes de financiamiento**

Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

### **Clasificación de las fuentes de financiamiento**

#### **Fuentes internas**

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social). El cual se divide en dos grupos:

#### **Capital social común**

Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

#### **Principales características**

- ✓ tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- ✓ el rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades.

- ✓ pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- ✓ en caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- ✓ participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- ✓ es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaria.
- ✓ recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos.
- ✓ casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, por que destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.

### **Formas de aportar este tipo de capital**

- por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.
- por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

### **Capital social preferente**

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

### **Principales similitudes entre pasivo a largo plazo y capital preferente.**

- se aplican en el financiamiento de proyectos de inversión productivos básicamente.
- no participan en las pérdidas de la empresa.
- en caso de terminación de operaciones, se liquidan antes que el capital común.
- participan en la empresa a largo plazo.

### **Diferencias entre pasivo a largo plazo y capital preferente.**

- por el pasivo se hacen pagos periódicos de capital e intereses, por el capital preferente, sólo el pago de dividendos anuales (pago garantizado).
- el costo de financiamiento en el pasivo se le llama interés deducible, el cual es deducible de impuestos, en el caso del capital preferente, se llama dividendos y no es deducible de impuestos.
- el pasivo es otorgado por instituciones de crédito, el capital preferente es aportado generalmente por personas físicas u otras personas.

- el pasivo aumenta la palanca financiera de la empresa, en tanto que el capital preferente mejora su estructura financiera.

En resumen, el capital preferente puede asimilarse a que un pasivo a largo plazo encubierto con el nombre de capital que ayuda a la empresa a lograr sus metas sin intervenir en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma.

### **Proveedores.**

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores. Esta operación puede tener tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

- Compra de mayores inventarios, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
- Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.
- Una combinación de ambos.

### **Características.**

- ✓ No tienen un costo explícito.
- ✓ Su obtención es relativamente fácil, y se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios.
- ✓ Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto.
- ✓ Es un crédito resolvente que se actualiza.
- ✓ Crece según las necesidades de consumo del cliente.

### **Utilidades retenidas.**

Es esta la base de financiamiento, la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

La utilidad generada por la administración le da a la organización una gran estabilidad financiera garantizando su larga permanencia en el medio en que se desenvuelve.

En este rubro de utilidades sobresalen dos grandes tipos: utilidades de operación y reservas de capital.

### **Utilidades de operación.**

Son las que genera la compañía como resultado de su operación normal, éstas son la fuente de recursos más importante con la que cuenta una empresa, pues su nivel de generación tiene relación directa con la eficiencia de operación y calidad de su administración, así como el reflejo de la salud financiera presente y futura de la organización.

Por utilidades de operación se debe entender la diferencia existente entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos menos los costos y gastos efectivamente pagados adicionalmente por el importe de las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

### **Reserva de capital.**

En cuanto a la reserva de capital, son separaciones contables de las utilidades de operación que garantizan caso toda la estadía de las mismas dentro del caudal de la empresa.

En su origen las utilidades de operación y reservas de capital, son las mismas con la diferencia que las primeras pueden ser susceptibles de retiro por parte de los accionistas por la vía de pago de dividendos, y las segundas permanecerán con carácter de permanentes dentro del capital contable de la empresa, en tanto no se decreten reducciones del capital social por medio de una asamblea general extraordinaria de accionistas.

### **Sistema financiero mexicano**

Está formado por el banco de México (banxico), las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo, el patronato del ahorro nacional y por las organizaciones auxiliares de crédito, las instituciones de seguros y fianzas y la bolsa mexicana de valores (bmv).

El sistema financiero está coordinado por la secretaría de hacienda y crédito público a través de tres comisiones y del banco de México, que controla y regulan las actividades de las instituciones.

### **Banco de México.**

Tiene como actividad principal la regulación y el control de la política cambiaria monetaria y crediticia del país. Asimismo, es el representante del país en las negociaciones de la deuda externa y frente al fondo monetario internacional.

### **Comisión nacional bancaria.**

Es la encargada de coordinar y regular la operación de las instituciones de crédito, de banca comercial o múltiple y las organizaciones auxiliares de crédito, y a su vez, a la banca de desarrollo. Tiene a su cargo la vigilancia y auditoría de las operaciones bancarias, y está autorizada para sancionar en el caso de que alguna institución viole la ley federal de títulos y operaciones de crédito o a la ley general de sociedades mercantiles.

### **Comisión nacional de seguros y fianzas.**

Es la encargada de coordinar y regular las operaciones de instituciones de seguros y las instituciones de fianzas.

### **Comisión nacional de valores**

Tiene a su cargo principalmente regular y vigilar el mercado de valores, las operaciones bursátiles y actividades de los agentes de bolsa, así como el estudio de las empresas que quieren participar en la bolsa, a través de la bmv, las casas de bolsa, sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión.

Las instituciones de crédito están formadas por dos grandes grupos:

- la banca comercial o múltiple
- la banca de desarrollo

### **Banca comercial o múltiple**

Esa integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, ésta última constituye el centro de la actividad financiera, capta los recursos del público sobre los que constituye su capacidad de financiamiento, haciendo uso de ésta principalmente en operaciones activas.

Las operaciones que puede efectuar son las siguientes:

- recibir depósitos bancarios de dinero
- emitir bonos bancarios
- el efectuar descuentos y otorgar préstamos ó créditos

- constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.
- expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.
- la banca comercial o múltiple ofrece los siguientes financiamientos:

### **Crédito simple.**

Este crédito se documenta con pagarés que tienen un plazo de pago no mayor a 180 días y se amortiza a liquidarlos en uno o varios pagos.

### **Préstamo de habilitación o avío.**

Es un crédito a corto plazo, siendo el plazo máximo a cinco años, garantizándolo con los bienes adquiridos o sus frutos.

### **Características.**

- Se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera.
- En la industria se destina para adquirir materias primas, materiales, mano de obra y los costos relacionados con la producción en proceso.
- En la agricultura se destina en la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas y costos en general para la preparación de la tierra.
- En la ganadería se utiliza en la compra y engorda de ganado que requiera un tiempo reducido para su venta.

- El máximo de crédito será los 75% de los insumos adquiridos o costo realizados.
- Los intereses son dados por el costo porcentual promedio, más una sobretasa fijada por el banco y son cobrados sobre saldos insolutos vencidos.

### **Préstamo quirografario**

Se otorgan con base en la solvencia económica y moral del solicitante, puede disponerse del crédito en forma resolvente, pero debe liquidarse a su vencimiento.

Son créditos a corto plazo, generalmente a 90 días, pero pueden extenderse hasta un año. Puede requerir de un aval. Los intereses se cobran anticipadamente los cuales son dados por el CPP o una tasa líder en el mercado más una sobretasa fijada por el banco.

### **Préstamos refaccionarios**

Es un crédito a largo plazo, 15 años para la industria y 5 años para la ganadería y agricultura.

### **Características**

- En la industria se utiliza para la adquisición de activos fijos para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

- En la agricultura se otorga con el fin de financiar la compra de activos fijos, apertura de tierras de labranza, para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.
- En la ganadería se utiliza con el fin de financiar la compra de activos fijos, compra de ganado para la reproducción, para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.
- El monto máximo del préstamo es del 75% de los bienes adquiridos.
- Se garantiza con los activos fijos adquiridos que serán en prenda hipotecaria.

### **Préstamo hipotecario**

Son financiamiento a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamiento otorgado por otra institución bancaria.

La garantía está consolidada por activos fijos tangibles, en algunos casos se requiere garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga la capacidad de pago.

### **Características.**

- El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas comprobado mediante avalúo.
- El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado a la agricultura y ganadería es de 15 años, teniendo por lo regular un año de periodo de gracia.

En los créditos hipotecarios en la industria el plazo es de 15 años, pudiendo tener 2 años de periodo de gracia.

La tasa de interés está basada en el CPP, el cual es variable, más una sobretasa fijada por el banco acreditante, además cobra como apertura de crédito un porcentaje sobre el importe total de financiamiento a la firma del contrato.

Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, mensualmente cuando se trata de empresas iniciales y de servicios, y semestralmente en empresas agrícolas y ganaderas.

### **Crédito hipotecario industrial**

Su destino debe ser diferente al utilizado en los préstamos de habilitación o avío, refaccionario e hipotecario. Generalmente se utiliza en la consolidación de pasivos y cuando no exista un crédito específico al cual acudir.

### **Características.**

Se otorga con garantía hipotecaria de la unidad industrial, que incluye todos los activos de la misma.

Puede existir un periodo de gracia con pagos de intereses, difiriéndose en el capital.

Se requiere autorización previa del Banco de México, y ratificación ante notario público.

## **Descuento de documentos**

Representa la transmisión de títulos de crédito en los que la institución bancaria liquida anticipadamente el importe de dichos títulos descontando los intereses y una comisión por el descuento.

Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a sus clientes, es un crédito resolvente.

Es un crédito a corto plazo (90 días) pudiendo ser hasta de 180 días, los intereses se cobran anticipadamente, el interés es el cpp o tasa líder más una sobretasa fijada por el banco y su característica principal es que proporciona liquidez inmediata a la empresa.

## **Crédito comercial**

Requiere de un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato, puede ser revocable cuando la cancelación se haga por alguna de las partes, y puede ser irrevocable cuando para cancelarse se requiera de la autorización de todos los contratos.

Capital e intereses se amortizan generalmente de manera mensual, y se requiere que el contrato esté inscrito en el registro público de la propiedad y del comercio.

## **2.2.2 teoría de la rentabilidad**

### **2.2.2.1 Definición**

La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo; es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa, así como su eficiencia; es un indicador del rendimiento.

Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo de tiempo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que apenas si sobreviven o subsisten con una rentabilidad muy baja.

Para conocer la rentabilidad de una empresa se utiliza conceptos como utilidad, beneficio, ganancias, o dividendos, que se expresan de diversas maneras; sin embargo, es necesario que el empresario conozca su margen de rentabilidad que es un porcentaje que se obtiene dividiendo el total de ingresos obtenidos entre el capital (o recursos) utilizando para obtenerlos.

### **2.2.2.2 Clasificación de tipos de rentabilidad**

#### **Tipos de rentabilidad**

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuad a la empresa.
4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

**Formas de medir la rentabilidad**

Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

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

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

### **Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

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

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

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

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

### **Factores determinantes de la rentabilidad**

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

Dichos factores son:

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

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

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

### **Formas de elevar la rentabilidad**

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo.

Alberto Leer Quiroz resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas.

#### **2.2.2.3 Importancias de la rentabilidad**

- 1. Aumentar las ventas.** Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una

porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

- 2. Mejorar la mezcla de ventas y clientes.** En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulo y premios a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, deles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incremente su línea de productos nuevos y mejorados y establezca un atractivo político de precios.
- 3. Reducir costos de los recursos.** Reducir el costo de los factores de producción siempre redundara en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: energía, correos, teléfonos entre otros.
- 4. Mejorar procesos.** Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos.
- 5. Eliminar actividades que no dan valor.** Este es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor. para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción.

En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y, en consecuencia, la competitividad de la empresa

### **Rentabilidad de mercado**

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

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

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

## **2.3 Marco Conceptual.**

### **2.3.1 El financiamiento:**

Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de Equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida.

A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

### **2.3.1.1 Definiciones de las finanzas.**

Las Finanzas son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas o Estados. También se le denomina finanzas al estudio de las actividades como especialidad de la Economía y la Administración que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos.

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

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en

la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

### **2.3.1.2 Clasificación de los créditos financieros**

#### **El crédito**

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

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el

representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

### **¿Quiénes otorgan financiamiento?**

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales.

Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

### **Créditos Gubernamentales**

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agro banco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

. **Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero)**, que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y agriculturas.

. **Agrobanco**, que otorga créditos al agro, la ganadería, la agricultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

### **Créditos Internacionales**

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de:

**a. Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo**, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio)

**b. Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE**, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

## **Créditos de Bancos Privados Locales**

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.
- Banco Financiero del Perú.
- Mi banco – Banco de la Microempresa.
- Scotiabank.
- Banco Interbank.
- Banco continental.

## **Crédito de otras Instituciones**

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos.

La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria – (Fogapi).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

## **Instituciones micro financieras no bancarias**

Es importante explorar las diferencias entre las Imfs presentes en la ciudad de Huaraz en lo relativo a su desempeño a través de sus indicadores sobre calidad de cartera, eficiencia, gestión financiera y rentabilidad. Desafortunadamente, no es posible realizar una comparación directa, ya que los indicadores de las Imfs nacionales reflejan sus operaciones en todo el Perú, no ha sido posible contar con indicadores financieros específicos para las operaciones en la ciudad de Huaraz, sólo de algunos como las colocaciones, morosidad y cartera pesada. Sin embargo, podemos suponer que sus agencias en la ciudad de Huaraz presentan características similares que las observadas en el ámbito nacional para el estudio.

- Caja Rural Chavín
- Caja Municipal de la Santa.
- Financiera Solución.
- Caja Municipal de Huancayo.
- Caja Municipal de Trujillo.

## **Pasos para tomar en cuenta la necesidad**

- Antes que todo, debemos identificar la necesidad, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero (ver nota en cuadro), pues muchas de las empresas que otorgan préstamos poseen distintas ofertas para cada necesidad.

- Debemos hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos.  
Recuerde que el dinero extra trae costos adicionales y el dinero faltante puede dar origen a un nuevo crédito que incrementara los costos de financiamiento.
- Tenemos que establecer cómo vamos a cumplir con el pago del crédito y cómo vamos a generar el dinero que permita el crédito otorgado.  
Pensemos cuánto tiempo va a tomarnos empezar a cumplir con los pagos de la deuda y cuanto tomará terminar de pagarla

### **Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.**

- Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes

## **Clasificación de las finanzas.**

**Por su procedencia.** - Las entidades obtienen financiamiento de:

- ✓ **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.
- ✓ **Parientes y amigos:** éstos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
- ✓ **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones
- ✓ **Uniones de crédito o bancos:** suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

### **Por el período, corto plazo, que está compuesto por:**

- ❖ **Pagaré:** éste representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden

tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

- ❖ **Línea de crédito:** ésta implica una suma de dinero que está siempre Recuperado del banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.
- ❖ **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.
- ❖ **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de la entidad y además, las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

## **2.3.2 Rentabilidad**

**2.3.2.1 La teoría del crecimiento económico:** El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras, rentabilidad y oportunidades de inversión productiva. (Jáuregui, 2011).

### **2.3.2.2 La teoría de la rentabilidad empresarial.**

Lo primero que debe cuestionar una empresa es si un segmento del mercado potencial tiene el tamaño y las características de crecimiento adecuado. Las grandes compañías prefieren segmentos con gran volumen de ventas y suelen subestimar o evitar los segmentos pequeños. Las empresas pequeñas, a su vez, evitan los segmentos grandes, ya que estos requieren demasiados recursos. El crecimiento del segmento es, por lo regular una característica deseable, ya que, las empresas desean que sus ventas y utilidades aumenten; pero al mismo tiempo, la competencia entrará rápidamente en los segmentos en crecimiento y, en consecuencia, disminuirá la rentabilidad de éstos. (Parada, 2010).

### 2.3.2.3 La Empresa.

#### **Definición**

Una empresa es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios. Una empresa es una unidad productiva dedicada y agrupada para desarrollar una actividad económica y tienen ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la constitución continua de empresas.

En general, se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, con bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y, por el que se obtengan beneficios (García y Cristóbal, 2012).

#### **Clasificación de Empresas.**

##### **Por su propiedad:**

- **Empresa Pública:** Son empresas creadas por el gobierno para prestar servicios públicos. Pertenecen al Estado, tienen personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propio.

Se crean mediante un decreto del Ejecutivo, para la realización de actividades mercantiles, industriales y cualquier otra actividad conforme a su denominación y forma jurídica. Por lo general tienden a señalar, en primer término, la propiedad parcial o total del capital por parte del Estado (Mac Graw hill, 2009).

- **Empresas Privadas:** Son aquellas entidades cuyo fin esencial es obtener Ganancias y Utilidades. Por tanto, su fin principal es el lucro comercial; pueden ser nacionales o extranjeras. Empresas en que todas o la mayoría

de las Acciones u otras formas de participación en el Capital pertenecen a particulares y son controladas por éstos, siendo su principal objetivo la obtención de Utilidades al competir en el Mercado. Unidades productoras de Bienes y/o servicios para la Venta en el Mercado, independientes del Estado. (Salas, 2012).

- **Empresas Mixtas:** Las empresas mixtas son aquellas que se forman con la fusión de capital público y privado, la forma de asociación puede ser muy diversa, en algunos casos el capital público puede ser mayoritario, en otros es el capital privado el mayoritario, asimismo, la proporción en que se combinen los capitales puede ser muy diversa (Espinosa, 2012).

### **Por la actividad económica.**

En principio, lo que diferencia a una empresa industrial de una de servicios, de una comercial o de otro tipo de empresa es la actividad que realizan.

### **Las empresas de comercio.**

Dentro de la empresa de comercio hablaremos de la venta de artesanías, productos textiles, bordados entre otros. Las empresas comerciales son las intermediarias entre el productor y consumidor; su función primordial es la compra venta de productos terminados. Estas empresas pueden ser minoristas, mayoristas o comisionistas

## **La rentabilidad en el análisis contable**

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

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

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

Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo de tiempo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que apenas si sobreviven o subsisten con una rentabilidad muy baja.

### **Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad**

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente

en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

### **Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial**

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura

financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario

## **Micro y Pequeña Empresa.**

### **Concepto**

Tradicionalmente se define a la MYPE, en función de la cantidad de recurso humano y el capital financiero que posee.

Según la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa la define como las unidades económicas constituidas 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.

Además la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con o más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no es estructurado de la economía (informales).

Por otro lado, la CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe, define a la microempresa como unidad productora con menos de diez (10)

personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

### **Características de la Micro y Pequeña Empresa:**

#### **a. El número total de trabajadores:**

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

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

#### **b. Niveles de ventas anuales:**

- **La microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT equivalentes S/. 592,500.00 Nuevos Soles.

- **La pequeña empresa:** a partir del monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT equivalentes S/. 6 715,000.00 Nuevos Soles.

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

Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen un promedio de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad. También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la

población empresarial. Además, la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados.

### **Régimen Laboral De La Micro Y Pequeñas Empresas/SUNAT/**

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPE se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Incluye los siguientes derechos:

#### **En las Microempresas:**

- Remuneración Mínima Vital (RMV)
- Jornada de trabajo de 8 horas

- Descanso semanal y en días feriados
- Remuneración por trabajo en sobretiempo
- Descanso vacacional de 15 días calendarios
- Cobertura de seguridad social en salud a través del **SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)**
- Cobertura Previsional
- Indemnización por despido de **10 días de remuneración por año de servicios** (con un tope de **90 días** de remuneración)

**En las Pequeñas Empresas:**

- Remuneración Mínima Vital (RMV)
- Jornada de trabajo de 8 horas
- Descanso semanal y en días feriados
- Remuneración por trabajo en sobretiempo
- Descanso vacacional de 15 días calendarios
- Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
- Cobertura Previsional
- Indemnización por despido de **20 días de remuneración por año de servicios** (con un tope de **120 días** de remuneración)
- Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (**SCTR**)
- Derecho a percibir **2 gratificaciones** al año (Fiestas Patrias y Navidad)
- Derecho a participar en las utilidades de la empresa

- Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (**CTS**) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
- Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada
- lectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

### **III. HIPÓTESIS**

“Existen características significativas del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.”

## **IV. METODOLOGÍA.**

### **4.1 Diseño de la investigación.**

No experimental – Descriptivo simple – de corte Transversal porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito será, describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

**Cuyo diagrama es:**

M → O    Dada una muestra se realizó una observación

**Donde:**

M = Muestra de administradores y / o representantes de las MYPE

O = Observación en la muestra de estudio.

### **4.2 Población y muestra**

#### **4.2.1 Población**

La población está constituida por 16 representantes legales y/o gerentes de la MYPE del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.

#### **4.2.2 Muestra.**

Se considera a toda la población constituyéndose en población muestral de 16 representantes y/o gerentes de los MYPE de sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables

<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítem o preguntas</b>
El Financiamiento de la MYPE	Las Finanzas, son conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin de generar el máximo valor.	Fuente de financiamiento en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:	Clasificación de Financiamiento	¿Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio?
				¿Recibió crédito de terceros?
				¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?
				¿Entidad que le otorgo el crédito?
				¿Cuantas veces en el año 2016 solicitó un microcrédito financiero?
				¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Posición de las variables	Definición Teórica	Dimensiones	Indicadores	Ítem o preguntas
Rentabilidad de la MYPE	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones	Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.  Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe	Clasificación de la Rentabilidad:	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?
				¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?
				¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?
				¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?

#### 4.4 Técnica e Instrumentos de recolección de datos

##### Técnica

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

### **Instrumento**

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

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

### **4.5 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Word, Excel.

#### 4.6 Matriz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016?</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.</li> <li>• Describir las principales características de la rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.</li> </ul>	<p>Existen características significativas del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016.</p>

#### 4.7 Principios Éticos:

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

- **El conocimiento informado:** Este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios de las MYPES del sector comercio-rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz.
- **Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los directivos trabajadores que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.
- **Honestidad:** se informó a los propietarios y trabajadores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.
- **Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios y trabajadores, siendo útil sólo para fines de la investigación.

## V. RESULTADOS

### 5.1. resultados

#### 5.1.1 datos generales de la empresa

**Tabla 1**

**Distribución de la muestra, según tipo de financiamiento de su negocio.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propio	7	44%
Ajeno	9	56%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

**Tabla 2**

**Distribución de la muestra según aplicación del financiamiento.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Compra de activos fijos</b>	<b>10</b>	<b>62%</b>
<b>Capital de trabajo</b>	<b>6</b>	<b>38%</b>
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

**Tabla 03****Distribución de la muestra según objetivos del negocio.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
a. Maximizar ganancias	3	19%
b. Dar empleo a la familia	0	0%
c. Generar ingresos para la familia	13	81%
d. Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

### 5.1.3 Financiamiento de las MYPE

**Tabla 04****Distribución de la muestra según, solicitud de créditos para su negocio.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	9	56%
No	7	44%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

**Tabla 05****Distribución de la muestra según recepción de créditos solicitado para su negocio.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	9	56%
No	7	44%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz.

**Tabla 06****Distribución de la muestra según, obtención de crédito de diferentes medios Financieros.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
A). Sistema Bancario		
a. Banco Financiero	0	0%
b. Scotiabank	0	0%
c. Banco Interbank	0	0%
d. Banco Continental	0	0%
e. Banco de la Nación	1	6%
f. Banco de Crédito	4	25%
g. Ningunos	11	69%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz.

**Tabla 07**

**Distribución de la muestra, según Sistema No Bancario por el cual obtuvo el crédito solicitado para el negocio de las MYPE.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>B). Sistema no Bancario</b>		
a. Caja Municipal del Santa	1	6%
b. Caja Municipal Sullana	1	6%
c. Caja Trujillo	0	0%
d. Caja Huancayo	3	19%
e. Caja Piura	4	25%
f. Mi Banco	7	44%
g. Financiera Nuestra Gente	0	0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz.

**Tabla 08**

**Distribución de la muestra según, número de veces que solicitaron créditos financieros.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 Vez	1	6%
2 Veces	12	75%
De 3 Veces a más	3	19%
Ninguno	0	0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

**Tabla 09**

**Distribución de la muestra según, políticas de atención de las entidades financieras para el incremento de la rentabilidad.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	6	37%
No	10	63%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la ciudad de Huaraz

**Tabla 10**

**Distribución de la muestra, según el crédito financiero que obtuvo influyo al incremento de la rentabilidad anual de su negocio.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si - 5%	1	6%
Si - 10%	4	25%
Si - 15%	6	38%
Si - 20%	3	19%
Si - 30%	2	12%
Ninguno	0	0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

**Tabla 11**

**Distribución de la muestra, según objeto de inversión del crédito financiero que obtuvo.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	3	19%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	13%
Activos Fijos (Mercaderías deportivas)	10	62%
Otros	1	6%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz

#### 5.1.4 Rentabilidad de las MYPE

**Tabla 12**

**Distribución de la muestra, según mejoramiento de la rentabilidad en los 2 últimos años.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	75%
No	4	25%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la ciudad de Huaraz

**Tabla 13**

**Distribución de la muestra, según mejora de rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	13	81%
No	3	19%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la ciudad de Huaraz

**Tabla 14**

**Distribución de la muestra, según la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida por usted y sus empleados.**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	10	63%
No	5	31%
Ninguno	1	6%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la ciudad de Huaraz

## **5.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto al financiamiento:**

El 56% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que acudieron al financiamiento ajeno para su negocio; este resultado guarda relación con el estudio realizado por Martínez y Vargas (2010), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que la mayoría de las empresas acuden al financiamiento bancario.

El 62% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que el crédito obtenido lo invirtieron en compra de Activos fijos y el 38% dijeron que invirtieron en capital de trabajo, respectivamente. Estos resultados difieren de los encontrados por Vera, Melgarejo y Mora (2014), que fueron: Capital de trabajo 70.7% y activos fijos 29.3%.

El 81% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que el objetivo de su negocio es el generar ingresos para su familia; este resultado guarda relación con el estudio realizado por Castro (2013), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que la mayoría de los empresarios generan ingresos para su familia.

El 56% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que si solicitaron crédito para su negocio; este resultado guarda relación con el estudio

realizado por Martínez y Vargas (2010), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que la mayoría de las empresas solicitan créditos.

El 56% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que si obtuvieron el crédito solicitado y el 44% dijeron que no obtuvieron el crédito solicitado. Estos resultados difieren de los encontrados por Vera, Melgarejo y Mora (2014), que fueron; la mayoría si obtuvo el crédito solicitado.

El 69% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que ningún sistema bancario le otorgó el financiamiento; este resultado discrepa con el estudio realizado por Tintaya (2014), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que la mayoría de sistemas bancarios brindan el préstamo solicitado.

El 44% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que Mi Banco le otorgó el financiamiento; este resultado se relaciona con el estudio realizado por Tintaya (2014), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que la mayoría de sistemas no bancarios brindan el préstamo solicitado.

El 75% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, manifestaron que solicitó 2 veces un crédito y el 6% dijeron que solicitó 1 vez un crédito. Estos resultados difieren de los encontrados por Vera, Melgarejo y Mora (2014), que fueron, la mayoría si obtuvo el crédito en la primera vez solicitado.

El 63% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que si hay políticas de atención de las entidades financieras en el incremento de rentabilidad de las MYPE; este resultado concuerda con el estudio realizado por Aguilar (2014), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que si hay políticas de atención de las entidades financieras en el incremento de rentabilidad de las MYPE.

El 38% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que el crédito financiero que obtuvo si influyó al incremento en un 15% de la rentabilidad anual de su negocio; este resultado concuerda con el estudio realizado por Aguilar (2014), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que el crédito financiero que obtuvo si influyó al incremento de la rentabilidad anual de su negocio.

El 62% de representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, afirmaron que el activo fijo fue el objeto de inversión del crédito financiero que obtuvo; este resultado concuerda con el estudio realizado por Mori (2013), quien en su investigación sobre el financiamiento encontró que el crédito financiado lo usan en activos fijos.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 75% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, manifestaron que la rentabilidad de su negocio sí mejoró en estos 2 últimos años y el 25% dijeron que no. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Martínez y Vargas (2010);

donde el 60% manifestaron que las políticas de atención de créditos incrementaron la rentabilidad de los empresarios.

El 81% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido; estos resultados contrastan con los estudios realizados por Rengifo (2010), en su estudio titulada: “Teoría del crecimiento económico”, quien arribo a resultados similares en el que precisa que el 84% de los negocios de Los empresarios ha mejorado por el financiamiento recibido.

El 63% de los representantes legales de las MYPE, del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz encuestados, manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por la capacitación recibida. Estos resultados más o menos difieren a los encontrados Martínez y Vargas (2010), donde el 60% percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad de los empresarios.

## **VI. CONCLUSIONES**

- Quedan descritas las principales características del financiamiento del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016; en este sentido el 56% de propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio proviene de terceras personas, asimismo con el mismo porcentaje manifestaron haber recibido el crédito solicitado para su negocio, mientras que el 75% de los encuestados precisaron haber solicitado crédito en dos oportunidades.
- Quedan descritas las principales características de la rentabilidad del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz, 2016; en la que el 62% de los créditos que obtuvieron lo invierten en la compra de mercadería para uso deportivo, el 75% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos 2 últimos años, el 81% dicen que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 19% cree que no ha mejorado.
- Finalmente, respecto al objetivo general, se han descrito las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz en el año 2016, evidenciándose la importancia de la primera variable para dinamizar en los negocios, en tanto que la segunda variable demostró ser la el fundamento de los empresarios para que puedan continuar con sus actividades.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- Se recomienda a los empresarios del rubro estudiado que diversifiquen sus fuentes de financiamiento, especialmente en lo relacionado con la reinversión de utilidades, de tal manera que puedan reducir los costos financieros y maximizar sus ganancias.
- En cuanto a la rentabilidad, ésta se podrá elevar sólo con un adecuado manejo de los costos, entre ellos la variable estudiada que es el financiamiento, el mismo que en nuestro medio se maneja a elevadas tasas de interés, sea en el financiamiento formal o informal, bancario y no bancario.
- Finalmente, el financiamiento y la rentabilidad son dos variables que requieren especial atención en las empresas, por cuanto de ellos depende la subsistencia del negocio. Se recomienda efectuar estudios correlacionales de estas dos variables para comprender mejor su interacción.

## Referencias bibliográficas

Alfredo, N.; Yurimar, R.; Alejandro, V.; Adriana, C. y Luis, G. (2012). Finanzas e impuestos [Artículo en internet] Disponible desde:

Ampudia, M. (2006). En su investigación sobre el “financiamiento y contribución al desarrollo de las MYPE”, Disponible en:

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/09Norra.pdf>

Arozena, A. (2010). La Importancia de la Rentabilidad, Performance. Recuperado de: <http://intelligentbiz.blogspot.com/2010/07/la-importancia-de-la-rentabilidad.html>

Díaz, M. y Manuel, N. (2010). "Sofoles: financiamiento para personas físicas y pequeñas empresas", citado 2010 Octubre 02.

Editorial ABC (2011). Definición De Financiamiento, Disponible En:

<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

España. Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Esteo, S. (2006). Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial, Universidad Complutense de Madrid (España). Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=15443>.

Filippo, A. (2009). “La aplicación de las políticas de financiamiento a las pymes en América latina”, serie desarrollo productivo, CEPAL. Buenos Aires.

Financiamiento a largo plazo. Citada 2011 oct. 11. Recuperado de:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm).

<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>

<http://www.ibm.com/expressadvantage/pe/financing.phtml>

<http://www.monografias.com/trabajos93/financiamiento-basico-y-empresarial/financiamiento-basico-y-empresarial.shtml#ixzz2y1yEW1n2>

Jara, O. Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile. Universidad de Chile. Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo de la empresa (CIADE) EDITORIAL UNIVERSITARIA. [citado el 20 de setiembre del 2008].

Recuperado de:

[http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=gKZICjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k\\_MWHnmgFe3ek8#PPT1,M1](http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=gKZICjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k_MWHnmgFe3ek8#PPT1,M1)

Jáuregui, A. (2011). Teoría del crecimiento económico. Recuperado de:

Lévano, C. (2005) Dirección nacional de la micro y pequeña empresa elaboración de estadísticas de la micro y pequeña empresa Disponible de:

<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzasperu/microfinanzas-peru2.shtml>

Lira, B. (2009) Finanzas y Financiamiento. Disponible de:

[http://www.creceMYPE.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIENTO.pdf](http://www.creceMYPE.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf)

López, A. (2006) Tesis: “Demanda De Crédito Bancario Por Parte De Las Pequeñas Y Medianas Empresas En El Salvador”; presentada para optar el Grado

Académico de Licenciado en Economía en la Universidad Centro  
americana José Simeón Cañas-Setiembre2006.

Mascareñas, J. (2004). “Análisis de apalancamiento”, Universidad Complutense de  
Madrid, Recuperado de : <http://www.ucm.es>.

Mascareñas, J. “La Estructura de Capital Óptima”, Universidad Complutense de Madrid,  
Recuperado de : <http://www.ucm.es/info/jmas/temas/estrcap.pdf>

Miegs, A. Fundamentos de Administración Financiera/ A. Miegs. —Cuba: 2da Edición,  
t1.pp.166-170.

Molina, A. (2002). “Estructura de capital y palanca financiera”, Recuperado de:  
<<[sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administración/A%20B1o5\\_n9\\_/estr](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administración/A%20B1o5_n9_/estr)>,>

Parada, J. (2010). La teoría de la rentabilidad empresarial. Licenciatura en  
Administración y Dirección de Empresas Tercer Curso Departamento de  
Financiación e Investigación Comercial UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA DE MADRID. Recuperado de  
[http://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/jotero/apuntes/DF-I/DFI-Tema\\_3.pdf](http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/jotero/apuntes/DF-I/DFI-Tema_3.pdf)

Penman, H. (2012). Financial Statement Analysis and Security Valuation. Recuperado  
de:

Portocarrero, M., Carolina, T. y Javier A. (2009). Publicado por consorcio de  
investigación económica y social, Microcrédito en el Perú: Quienes piden,

quienes dan 2009 Recuperado de: [www.agrobanco.com.pe](http://www.agrobanco.com.pe) ,  
[www.fondepes.pe](http://www.fondepes.pe) . Cobertura nacional.

Prevé, L. (2012) Rentabilidad, riesgo y retenciones. [Prensa& comunicación].

Argentina: 16 de abril del 2008 [citada en agosto del 2008]. Recuperado

de

[http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?](http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=56)

[itemid=56](http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=56)

Recuperado de:

[http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento\\_a\\_pyemes.pdf](http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pyemes.pdf)

Reyna, R. (2012) Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008.

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

Sánchez, B., Juan P. (2002): Análisis de Rentabilidad de la empresa, en línea [5campus.com](http://5campus.com), Análisis contable Recuperado de:

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> y añadir fecha consulta

Sánchez, P. (2000). Título de Tesis, Análisis De Rentabilidad De La Empresa, Doctor En Ciencias Económicas Y Empresariales Por La Universidad De Murcia

- Sandiga, L. (2006), Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes. Recuperado de: [http://www.dametareas.com/los-intermediarios bancarios - y-no-bancarios-en-el-desarrollo-de-las-MYPE/](http://www.dametareas.com/los-intermediarios-bancarios-y-no-bancarios-en-el-desarrollo-de-las-MYPE/).
- Sosa, C. (2007) El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPE.
- Van, Horne. (1993). “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall.
- Vigil, Y. (2009). Formación, crecimiento y proyección de las MYPE. [Monografía en internet]. Lima. Universidad San Martín de Porres. [Citada 2009 Oct 25].  
Disponible en: [http://www.monografias.com/trabajos58/formacion MYPE/formacionMYPE2](http://www.monografias.com/trabajos58/formacionMYPE/formacionMYPE2)
- Vizcarra, N. (2009). Importancia de la Capacitación para las MYPE. [Artículo en Internet]. Disponible en: <http://www.mundoMYPE.com/articulos/44-recursos-humanos/167importanciade lacapacitacion-para-las-MYPE.html>

# **ANEXOS**

## Anexo 01: cuestionario



# UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

## FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPE SECTOR COMERCIO RUBRO IMPLEMENTOS DEPORTIVOS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO IMPLEMENTOS DEPORTIVOS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2016.

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

Encuestado (a):..... Fecha:  
...../...../.....

## 1. DATOS GENERALES

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

De 20 a 35 años ( ) De 36 a 49 años ( ) Más de 50 años ( )

**1.2. Sexo de quién conduce el negocio:**

➤ Femenino ( ) Masculino ( )

**1.3. ¿Cuál es su grado de instrucción?**

- Sin instrucción ( )
- Primaria Incompleta ( ) Completa ( )
- Secundaria Incompleta ( ) Completa ( )
- Instituto Incompleta ( ) Completa ( )
- Universitaria Incompleta ( ) Completa ( )

**1.4. ¿Cuál es su profesión?**

- Lic. Adm.( )
- Contador Público( )
- Contador Mercantil( )
- Ingeniero( )
- Economista( )
- Profesor ( )
- Otros:.....

**2. PERFIL DE LAS MYPE**

Del empresario y los trabajadores

2.1.¿Cuál es la antigüedad del negocio?

- Un año ( )      Dos años ( )      Tres años ( )      Mas de tres años ( )

2.2.¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa?

- Propio. ( )                      Ajeno ( )

2.3.¿Cuál es el objetivo de su empresa?

- Maximizar ganancias. ( )
- Dar empleo a la familia ( )
- Generar ingresos para la familia ( )
- Otros.....

### 3. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

3.1.¿Solicitó crédito para su negocio?

- Si. ( )                      No ( )

3.2. ¿Recibió el crédito solicitado para su negocio?

- Si. ( )                      No ( )

3.3. ¿En qué Instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero para su negocio?

- **Sistema Bancario**

Indicar institución: .....

- Sistema No Bancario

Indicar institución: .....

**3.4.** En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un microcrédito financiero?

1 Veces ( )

2 Veces ( )

3Veces a mas ( )

Ninguno ( )

**3.5.** ¿Cree Ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las MYPE del sector comercio?

➤ Si..... No.....

**3.6.**¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

➤ Si

➤ No

➤ Si la respuesta es sí: ¿En cuánto? en: 5% ....., 10% ....., 15%. ...., 20% ....., 25% ....., 30% ....., más del 30%

**3.7.**En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

Otros .....

**3.8.** Si realiza préstamos a entidades bancarias ¿Qué forma de financiamiento le resulta más conveniente?

- a) Corto plazo ( )
- b) Largo plazo ( )

#### **4. RENTABILIDAD DE LAS MYPE**

**4.1.** ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos 2 últimos años?

- Si. ( )
- No ( )
- ¿Por qué?.....

**4.2.** ¿Cree Usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

- Si. ( )
- No ( )

**4.3.** ¿Cree Usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia Usted y su personal?

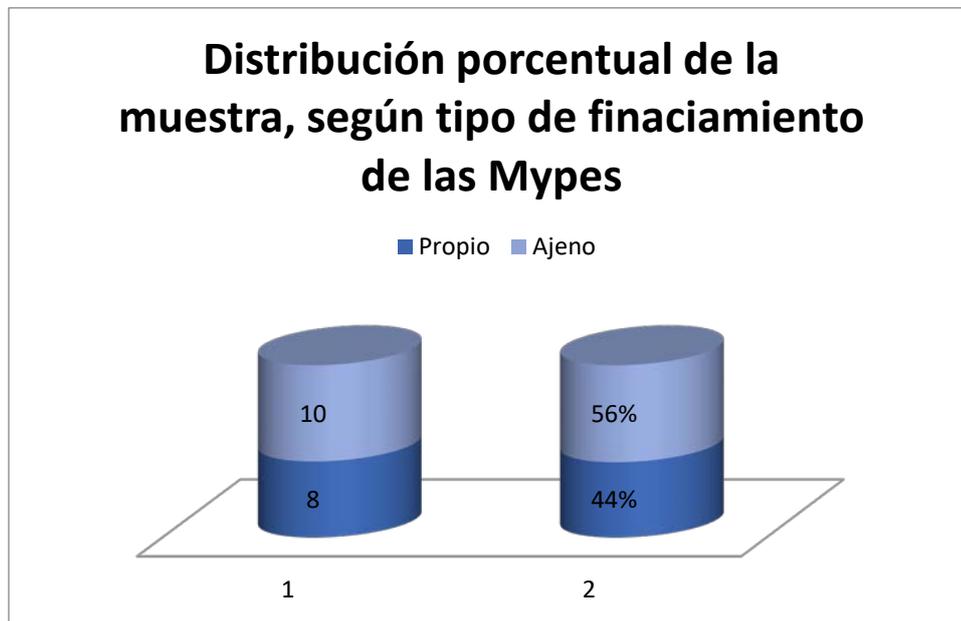
- Si. ( )
- No ( )

**4.4.¿Cree o percibe que la política de las transacciones de las entidades financieras está motivado al incremento de la Rentabilidad?**

➤ Si. ( )

➤ No ( )

## Anexo 2: Figuras



**Figura 1: Distribución porcentual de la muestra, según tipo de financiamiento de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 1.**

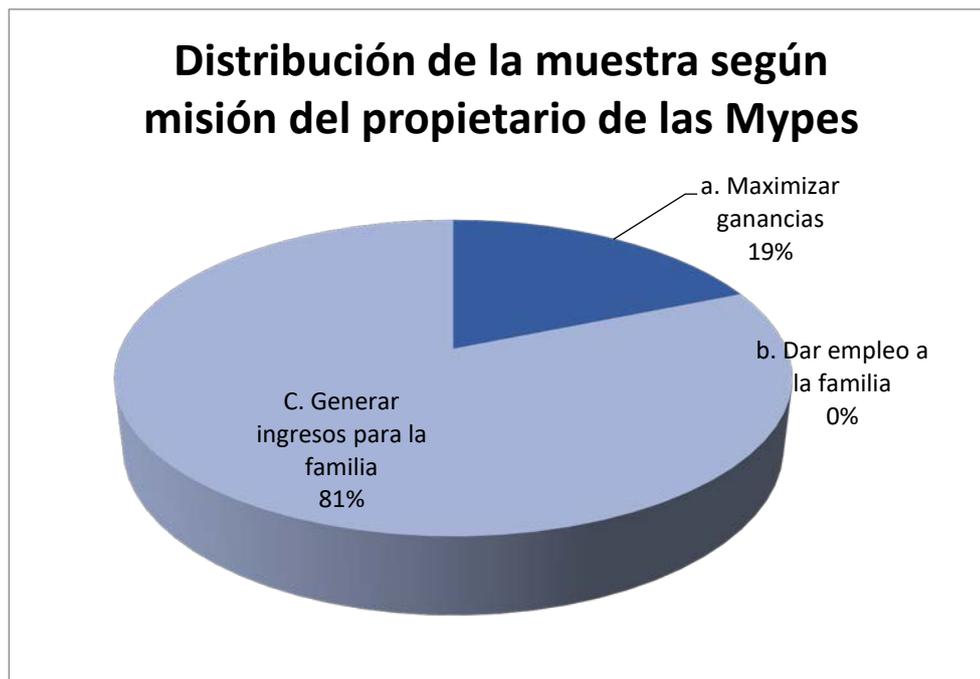
**INTERPRETACION:** En la tabla 01 y Figura 01 se observa que, Del 100% igual a 16 encuestados, el 56% afirmaron que el financiamiento de las MYPE es ajeno; seguido por el 44% informaron que el financiamiento es propio.



**Figura 2: Distribución porcentual de la muestra, según aplicación del financiamiento.**

**Fuente: Tabla 2.**

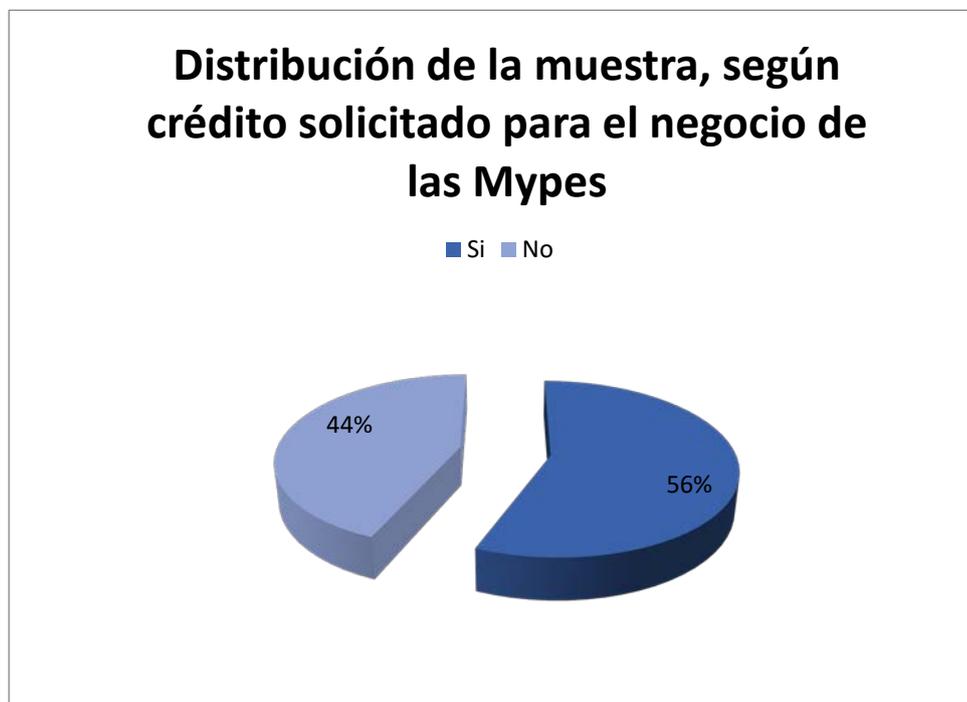
**INTERPRETACION:** En la tabla 02 y Figura 02 se observa que, Del 100% igual a 16 encuestados, el 62% afirmaron que el crédito obtenido lo invirtieron en compra de Activos fijos y el 38% dijeron que invirtieron en capital de trabajo, respectivamente.



**Figura 3: Distribución de la muestra según misión del propietario de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 3.**

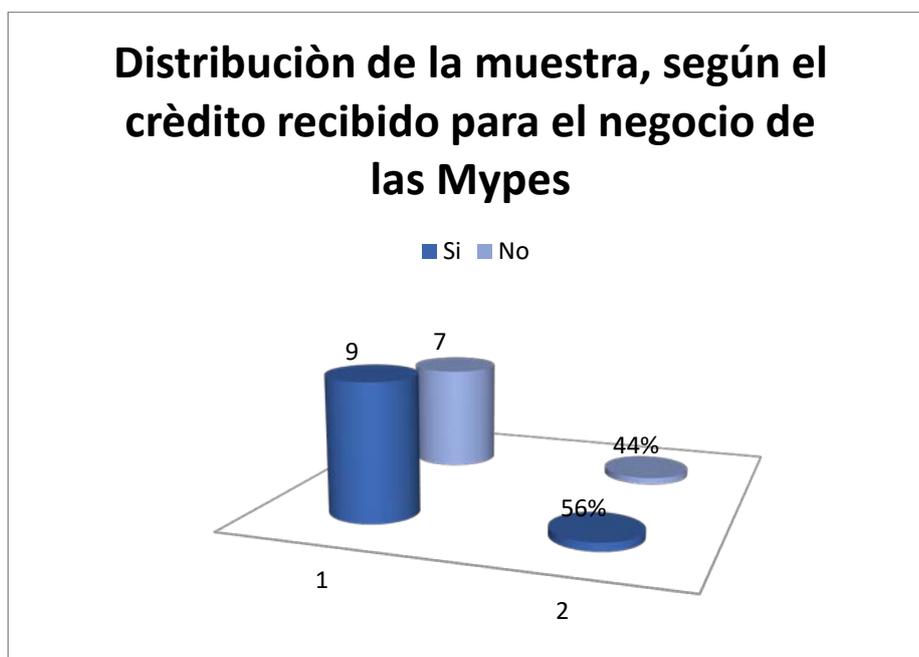
**INTERPRETACION:** En la tabla 03 y figura 03 se observa que, del 100% igual a 16 encuestados, el 81% afirmaron que los objetivos de las de la empresa es generar ingresos para la familia, seguido por el 19% que informaron maximizar ganancias.



**Figura 4: Distribución de la muestra, según crédito solicitado para el negocio de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 4.**

**INTERPRETACIÓN.** En la tabla 04 y figura 04 se observa que del 100% igual a 16 encuestados, el 56% de los propietarios de las MYPE afirmaron que solicitaron crédito para su negocio; seguido por el 44% que informaron no haber solicitado crédito para su negocio.



**Figura 5: Distribución de la muestra, según el crédito recibido para el negocio de las Mypes.**

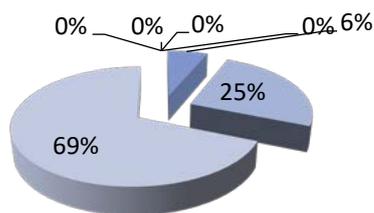
**Fuente: Tabla 5.**

**INTERPRETACIÓN:** En la tabla 05 y figura 05 se observa que, Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56% de los propietarios de las MYPE afirmaron que recibieron crédito para su negocio; seguido por el 44% informaron que no recibieron crédito para su negocio.

## institucion financiera por el cuál obtuvo el crédito solicitado para las Mypes

### A. SISTEMA BANCARIO

- a. Banco Financiero
- b. Scotianbanck
- c. Banco Interbanck
- d. Banco Continental
- e. Banco de la Nación
- f. Banco de Crédito
- g. Ningunos



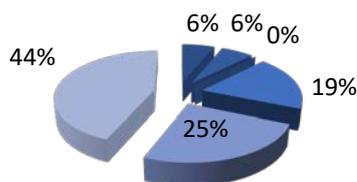
**Figura 6: Distribución de la muestra, según institución financiera por el cual obtuvo el crédito solicitado para el negocio de las Mypes. Sistema bancario.**

**Fuente: Tabla 6.**

**INTERPRETACION:** En la tabla 06 y figura 06 se observa que, Del 100% igual a 16 encuestados, el 69% de los propietarios de las MYPE afirmaron no haber obtenido un crédito de un sistema bancario; seguido por él 25% que informaron haber solicitado un crédito para su negocio en el BCP y el 6% del Banco de Nación.

## Institucion financiera por el cuál obtuvo el crédito solicitado para las Mypes B. SISTEMA NO BANCARIO

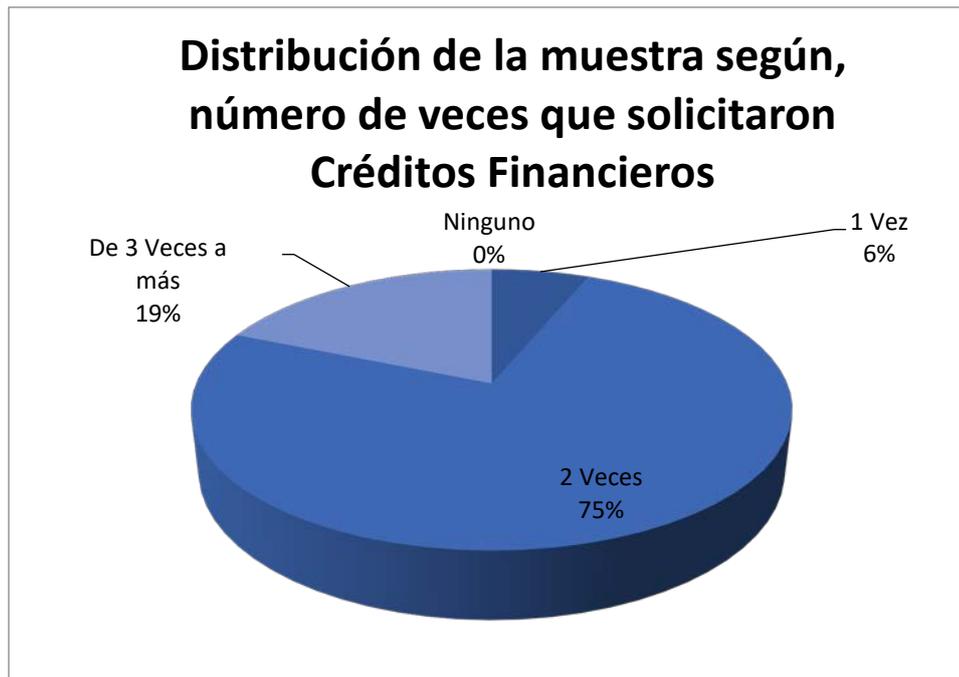
- a. Caja Municipal del Santa
- b. Caja Municipal Sullana
- c. Caja Trujillo
- d. Caja Huancayo
- e. Caja Piura
- f. Mi Banco
- g. Financiera Nuestra Gente



**Figura 7: Distribución de la muestra, según institución financiera por el cual obtuvo el crédito solicitado para el negocio de las Mypes. Sistema no bancario.**

**Fuente: Tabla 7.**

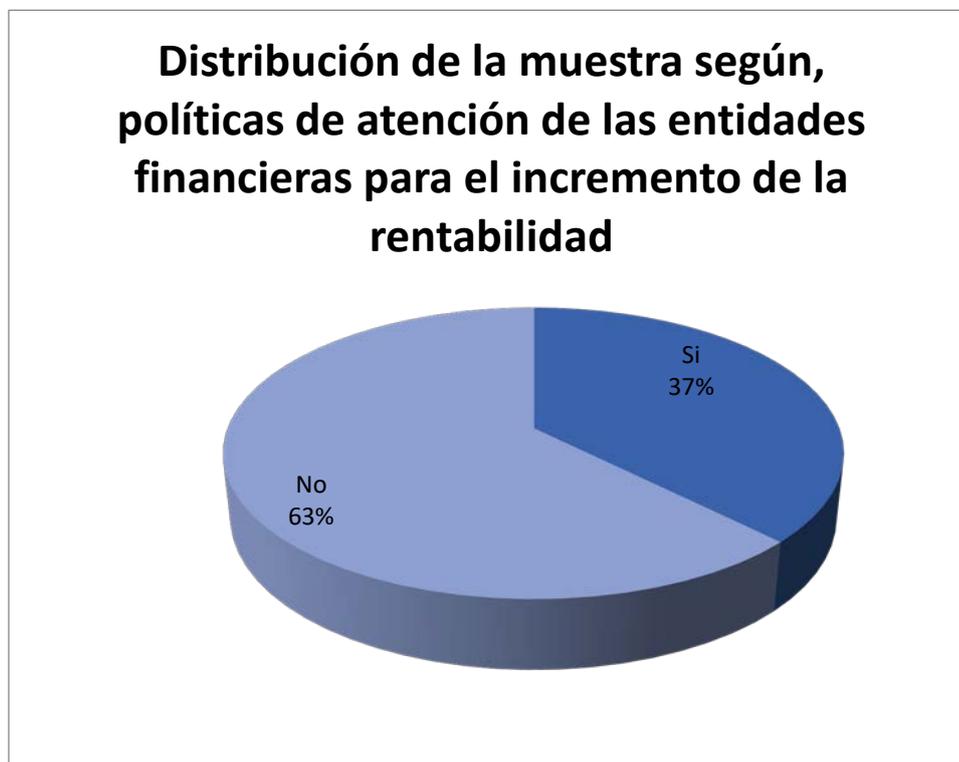
**INTERPRETACION:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 44% de los propietarios de las MYPE afirmaron haber obtenido crédito de un sistema no bancario (Mi Banco); seguido por el 25% que solicitaron crédito para su negocio de un sistema no bancario (Caja Municipal Piura), del mismo modo el 6% de la población obtuvieron crédito en (Caja Municipal del Santa y Caja Sullana); seguido del 19% de la población que indicaron haber obtenido un crédito financiero en una institución no bancaria (Caja Huancayo).



**Figura 8: Distribución porcentual de la muestra, según el número de veces que solicitó un microcrédito en el año 2016.**

**Fuente: Tabla 8.**

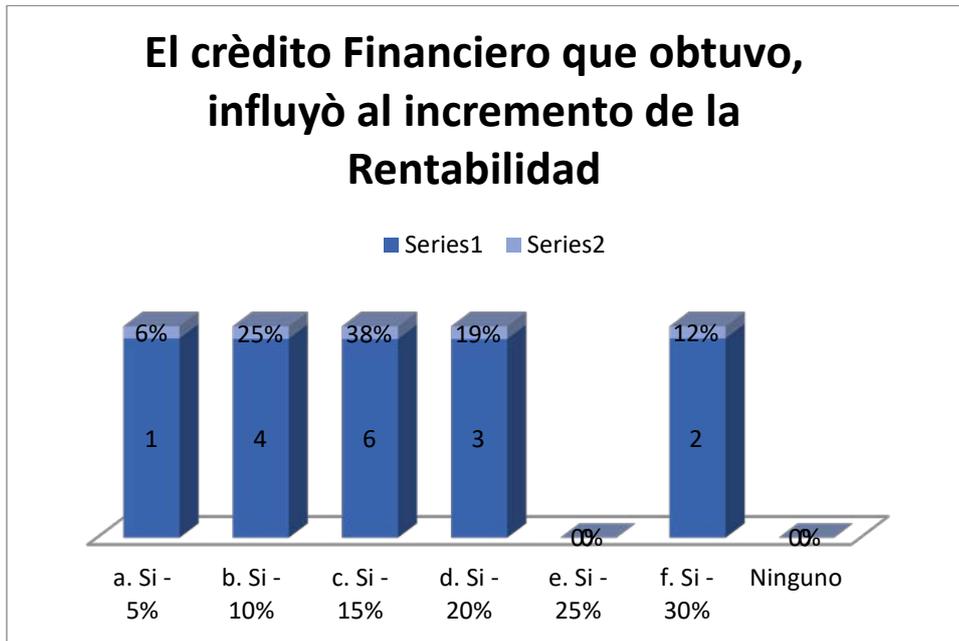
**INTERPRETACIÓN.** En la tabla 08 y figura 08 se observa que, Del 100% igual a 16 propietarios que participaron en el estudio, el 75% afirmaron haber solicitado 2 veces un microcrédito para el negocio de las MYPE, al contrario del 6% indicaron haber solicitado solo 1 vez; seguido por el 19% que manifestaron haber solicitado un microcrédito de 3 veces a más.



**Figura 9: Distribución de la muestra, si dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de la rentabilidad de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 9.**

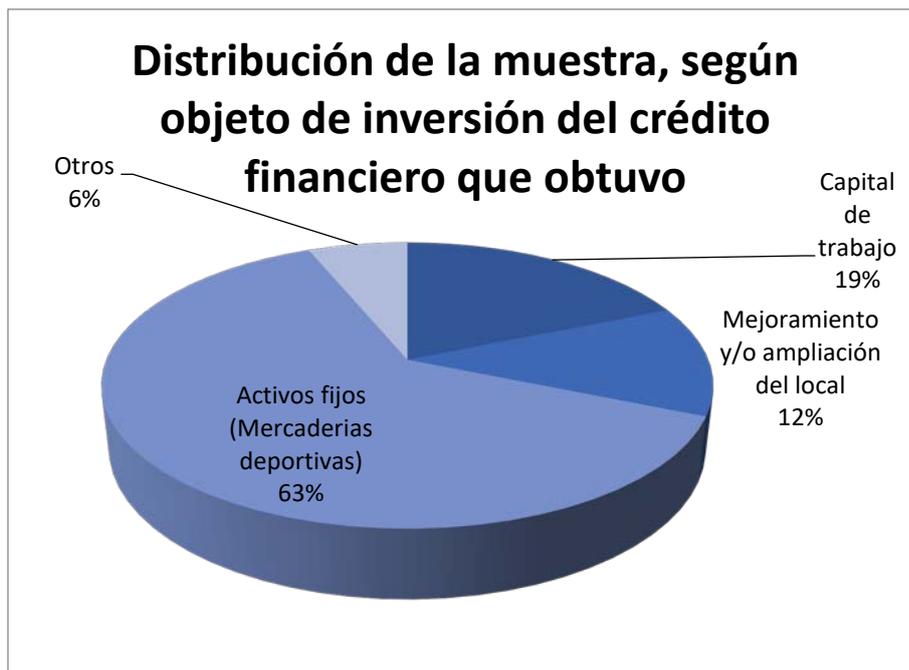
**INTERPRETACION:** En la tabla 9 y figura 9 se observa que, Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 63% afirmaron que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras no está el incremento de la rentabilidad de su negocio; al contrario el 37% informaron que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de la rentabilidad de su negocio.



**Figura 10: Distribución porcentual de la muestra, según la contribución a la rentabilidad, del microcrédito que obtuvo para el negocio de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 10.**

**INTERPRETACION:** En la tabla 10 y figura 10 se observa que del 100% de los elementos de la muestra, igual a 16 encuestados, el 6% incrementó su rentabilidad anual de su empresa en un 5%, y el 25% incrementó su rentabilidad de su empresa en un 10%, y el 38% incremento su rentabilidad de su empresa en un 15%, y el 19% incremento su rentabilidad de su empresa en un 20% mientras que el 12% incremento su rentabilidad de su empresa en un 30% respectivamente.

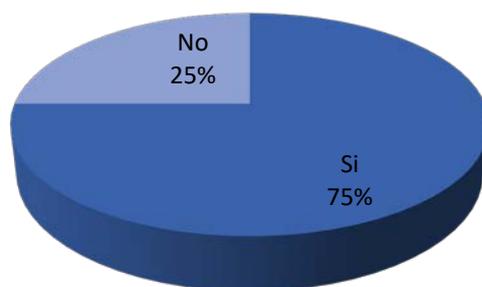


**Figura 11: Distribución de la muestra, si dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de la rentabilidad de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 11.**

**INTERPRETACION:** En la tabla 11 y figura 11 se observa que, Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 62% afirmaron que lo invierten en la compra de mercaderías deportivas, mientras que el 19% invirtieron como capital de trabajo y el 13% de los representantes invierten para mejoramiento y ampliación del local y el 6% confirman otras alternativas de inversión.

**Distribución porcentual de la muestra, según si la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años.**



**Figura 12: Distribución porcentual de la muestra, según si la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años.**

**Fuente: Tabla 12.**

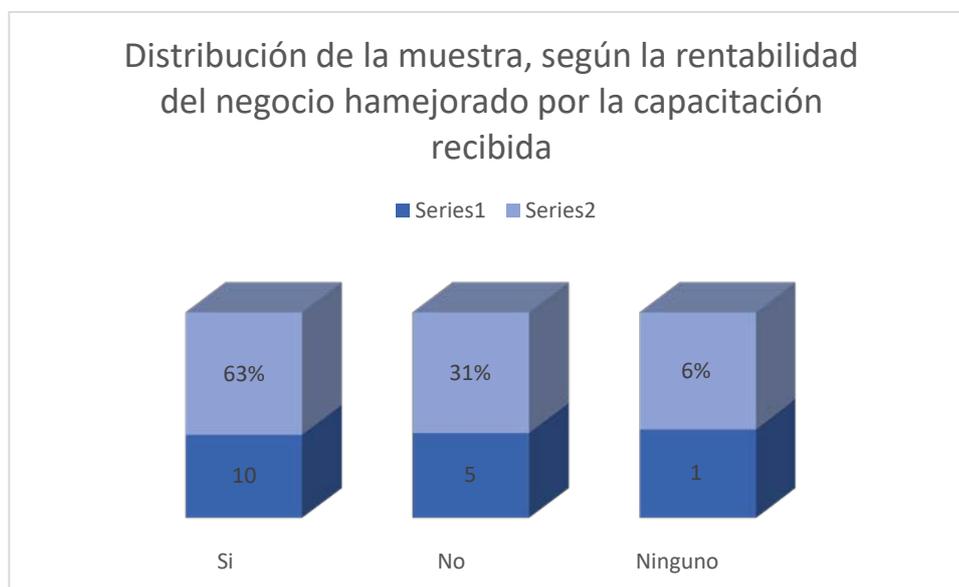
**INTERPRETACION:** En la tabla 12 y figura 12 se observa que, del 100% de los elementos de la muestra, igual a 16 encuestados, el 75% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos dos últimos años, mientras que el 25% cree que no ha mejorado su rentabilidad.



**Figura 13: Distribución de la muestra, según si la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido para las Mypes.**

**Fuente: Tabla 13.**

**INTERPRETACION:** En la tabla 13 y figura 13 se observa que Del 100% igual a 16 propietarios que participaron en el estudio, el 81% afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido; al contrario del 19% afirmaron que la rentabilidad de su negocio no ha mejorado por el financiamiento recibido.



**Figura 14: Distribución porcentual de la muestra, según capacitación recibida de los representantes y trabajadores de las Mypes.**

**Fuente: Tabla 14.**

**INTERPRETACION:** En la tabla 14 y gráfico 14 se observa que, del 100% igual a 16 propietarios que participaron en el estudio, el 63% dicen que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación, y el 31% cree que la rentabilidad de su negocio no ha mejorado por la capacitación, mientras que el 6% cree que la rentabilidad de su negocio no ha tenido ninguna mejora.