



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA
NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

BACH. ALICIA SARA REGALADO CHAUCA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA
NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014.

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

AUTORA:

BACH. ALICIA SARA REGALADO CHAUCA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTOS

A Dios por no abandonarme en este proyecto, por darme la fuerza espiritual y permitirme culminar mi meta.

A mi familia por brindarme amor, comprensión, el estímulo para seguir adelante y sembrar en mí, la semilla de superación personal y profesional.

A mi asesor, Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco por brindarme su amistad y asesoría para poder concretar este trabajo de investigación. Siempre buscando mejorar la calidad y distinción profesional.

DEDICATORIA:

Dedicado a mi hijo Marcello Fernández Regalado, como muestra del inmenso amor que le prodigo. Este trabajo de investigación para demostrarle que todo se logra en la vida con mucho esfuerzo y sacrificio.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.

La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a la revisión bibliográfica:** La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la aplicación del caso:** Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad.

ABSTRACT

This research had as general objective: To determine and describe the influence of Financing Profitability Micro and Small Enterprises Peru, case Navismar Company E.I.R.L. Chimbote, 2014.

The research was descriptive, bibliographical, documentary and case. For the gathering of information used bibliographic records. The following results: Regarding the literature review: Most national authors in their research has been limited to describe separately variables funding and profitability, from the point of view of its characterization, however, Castaneda et al (2012) and Hidalgo (2014) are the only authors of respondents have addressed through a case of a specific company, the projection of financial statements, statistically demonstrating the influence there of financing in the profitability of micro and small companies. Regarding the application of the case: A projected cash flow with and without financing was formulated, then the formulation of projected financial statements that were analyzed through profitability ratios, in which he found that funding if positive influence on the profitability of the case, according to the ratios that show a moderate increase. Finally it is concluded that funding improved the profitability of the company Navismar E.I.R.L. Chimbote in 2014.

Keywords: Financing, profitability.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
DEDICATORIA:.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISION DE LITERATURA.....	17
2.1. Antecedentes:.....	17
2.2. Bases teóricas.....	30
2.2.2.2. Tipos de rentabilidad	44
2.2.2.3. Como saber si una empresa es rentable	45
2.2.2.4. Principales ratios de rentabilidad.....	47
2.2.3. Empresa	50
2.2.4. Micro y pequeña empresa	54
2.2.5. Marco legal de las Mype	64
2.2.5.1. Ley N° 2505, Ley de la promoción y formalización de las micro y pequeña empresa.....	64
2.3. Marco Conceptual.....	67
2.3.3. Definiciones de rentabilidad:.....	68
2.3.4. Definición de empresa:	68
2.3.5. Definición de micro y pequeña.....	69
2.3.6. Información general de la empresa del caso: Empresa Navismar E.I.R.L. .	69
3.1. Diseño de la investigación.....	71
3.2. Población y muestra.....	71
3.3. Definición y operacionalización de las variables	71
3.4. Técnicas e instrumentos.....	71

3.4.1.	Técnica:	71
3.4.2.	Instrumentos.....	71
3.5	Plan de análisis.....	71
3.5.	Matriz de Consistencia	72
3.6.	Principios éticos.....	72
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	73
4.1.	Resultados:.....	73
4.1.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	73
4.1.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	76
4.1.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	77
4.2.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	79
4.2.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	79
4.2.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	81
V.	CONCLUSIONES:	82
5.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	82
5.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	82
5.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	82
5.4.	Conclusión general:.....	82
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	84
6.1	Referencias bibliográficas:	84
6.2	Anexos.....	89

ÍNDICE DE CUADROS

Pág.

Cuadro 01.....	73
Cuadro 02.....	77
Cuadro 03.....	78

I. INTRODUCCIÓN

Los especialistas estiman que existe alrededor de 500 millones de microempresarios en el mundo. La demanda de microcrédito, en el mundo sólo es atendido en un 5%, mientras que en el Perú las políticas diseñadas han ayudado a mejorar la demanda por microcrédito atendándose entre 40-45%. En América Latina y el Caribe existen unos 59 millones de unidades productivas de las cuales 48 millones corresponden a trabajadores independientes. Es decir que la mayor parte del empleo en Latinoamérica es generado gracias al trabajo de empresas pequeñas. Es decir, 6 de cada 10 micro y pequeña empresa en esta parte del mundo son informales. (Panorama Cajamarquino, 2009).

El Perú vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. Las micros y pequeñas empresas surgen por la necesidad de empleo que no han podido ser satisfecha por el estado, las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo. Son el motor empresarial y la base generadora de empleo. Sus ventas se incrementan logrando beneficios, lo cual contribuye a la formación del Producto Bruto Interno. Aun así, enfrentan obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo (Caballero, 2013).

Las Micro y Pequeñas empresas representaron un 13.6% del total de la producción nacional. Asimismo, se registró 5.2 millones de micro y pequeñas empresas ubicadas en su mayoría en zonas urbanas (89.3%). Estos negocios emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país (Fuente Comex, 2014).

La falta de acceso al financiamiento de las micros y pequeñas empresas en el Perú, los limita en su desarrollo, porque no pueden demostrar sus ingresos. Llevan a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, permitiéndole abrir más mercados, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas u otras inversiones para que la empresa sea benéfica. Aun así, las entidades

microfinancieras, tienen un 74% de sus colocaciones en ese grupo de empresas. (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2014).

El acceso al sistema financiero permite a las Mype tener mayor capacidad de desarrollo, ampliar y realizar eficientes operaciones y acceso a créditos en mejores condiciones. Para esto deben estar formalizadas, para facilitar la evaluación del crédito y disminuir la percepción del riesgo ante una entidad financiera. Al obtener un financiamiento y aplicando una gestión eficiente del crédito, las empresas incrementan el porcentaje de rentabilidad adecuada que permita financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas y porque no, a los empleados. (BCRP, 2008)

La rentabilidad se ve afectada por decisiones en la parte comercial, generación de ingresos y parte operativa, generación de costos. Debe contemplar la forma que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, con el respectivo costo, entendiendo cómo se genera esta rentabilidad (Arozena, 2010). Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio. Haciéndolas atractivas para canalizar créditos, esto explica por qué entre el 60 y 70 por ciento se dedican al comercio, el rubro más rentable (Nalda, 2015).

En la Provincia de Santa existen más de 18 mil micro y pequeñas empresas que operan actualmente. Pese a su gran fuerza laboral, aún no consiguen el despegue. El 88 % de la Población Económicamente Activa (PEA) del departamento de Ancash, trabaja en micro, pequeñas o medianas empresas. De este total, el 69.2 % trabaja en las microempresas, el 9.6 % trabaja en pequeñas empresas y el 9.2 % en medianas empresas; mientras que, apenas el 11% de la población ancashina trabaja en grandes empresas (INEI, 2012)

Por lo tanto, es momento de aplicar políticas que permitan fortalecer sus estructuras incrementado sus capacidades y su producción, para poder insertarse óptimamente en otros mercados; además, se tiene que perforar las barreras que impiden la larga

cola de la formalización reduciendo los papeleos, quitando la excesiva burocracia y puedan acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado.

En la revisión de la literatura pertinente, se ha logrado determinar que la mayoría de las investigaciones que forman parte de los antecedentes, han sido elaboradas bajo el enfoque de la definición del financiamiento relacionándola con la influencia que ejerce sobre la rentabilidad de las Mype. En esta perspectiva, revisando la literatura pertinente se tiene:

A nivel internacional se han desarrollado investigaciones relacionadas con las variables de nuestro tema de investigación, así por ejemplo; en la ciudad de Barquisimeto, Venezuela, Algieri (2007) realizó el trabajo de investigación titulado: Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la Rentabilidad de las Industrias Metalmecánicas, realizado en la ciudad de Barquisimeto – Venezuela. También De la Mora (2006) desarrolló el trabajo de investigación titulado: necesidades de financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima, en México y por último Marro (2005) también realizó un trabajo de investigación denominado: Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la Rentabilidad en la ciudad de Valparaíso, Chile.

A nivel nacional, también se han realizado estudios parecidos, tales como: En la región Piura, Álvarez (2011) realizó su tesis titulada: Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las empresas de Ensamblaje de Trimotos y Ventas de Autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura. Así mismo, Castañeda (2012) realizó su tesis denominada: Los efectos Mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012, en la Ciudad de Trujillo. De igual forma, Hidalgo (2014) elaboró su tesis titulada: Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Reencauchadora Llanta Nueva S.A.C, 2014 de la Ciudad de Trujillo, Kong y Moreno (2012) elaboró su tesis titulada: Influencia de las Fuentes de Financiamiento en la Rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012.

De la misma manera, Márquez (2007) en su trabajo titulado: Efectos del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, 2007. También Medina y Flores (2010) con su tesis titulada: Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo, 2008. Finalmente, en la provincia de Piura, Ramírez (2014) realizó su tesis titulada: El Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014.

A nivel regional, también se han realizado estudios similares, así se tiene: En el Distrito de Catac – Departamento de Ancash, Cacha (2012) elaboró su tesis titulada: Financiamiento y Rentabilidad de las MYPE Sector Transportes Rubro de Carga Pesada en el Distrito de Catac en el 2012. Así mismo, Dextre (2012) en su trabajo titulado: Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Bordados Artesanales La Plaza de las Provincia de Huaraz – Región Ancash, Año 2012.

También, Guerrero (2013) realizó el trabajo denominado: El Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Servicio – Rubro Librerías de la Provincia de Huaraz, año 2011, en el departamento de Ancash. También Huamán (2014) con su trabajo denominado: El Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías en la Ciudad de Huaraz, 2012. Finalmente, Maldonado (2012) elaboro su trabajo de investigación titulada: El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Pastelerías del Distrito de Independencia – Huaraz, Año 2012.

A nivel local se encontró las siguientes investigaciones: Domínguez (2013) en su trabajo de investigación titulado: Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Mype en el sector de Comercialización de Redes de Pesca en el Distrito de Chimbote, Periodo 2013. Así mismo, Espinoza (2010) con su trabajo de investigación denominado: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bazares en el distrito de Chimbote, año 2010. Finalmente, Vásquez (2010) en su trabajo denominado: Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Industrial Rubro Confecciones de Ropa en General en el Centro

Comercial Galerías Bahía Plaza Center del Distrito de Chimbote, Provincia de Santa – Periodo 2010.

Como se puede apreciar en lo descrito, a nivel internacional son pocos los trabajos encontrados sobre la variable en estudio, a nivel nacional se han desarrollado trabajos que en su mayoría describen a las variables por separado, solo dos autores han abordado el tema demostrando la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú; a nivel regional, de igual manera solo se describen por separado las variables; y finalmente, a nivel local existen trabajos de investigación referente a nuestras variables, pero desde el punto de vista de la caracterización de las variables en estudio, pero no de su relación; por lo tanto; existe un vacío del conocimiento. Es más, a nivel del caso no existe ningún trabajo de investigación, lo que evidencia más aún el vacío del conocimiento.

Por las razones expuestas y debido a que las micro y pequeñas empresas muestran muchos problemas en su desarrollo debido a la falta de financiamiento, planteamos el siguiente enunciado del problema: **¿Cuál es la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014?** Para responder al problema planteado se ha formulado el siguiente objetivo general: Determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014. Y para conseguir dar respuesta al objetivo general, se formularon los siguientes objetivos específicos:

1. Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2014.
2. Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014.
3. Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014.

La realización del presente informe de investigación se justifica porque se

fundamenta en el vacío del conocimiento que existe relacionado al tema de estudio, en nuestro caso se orientó a describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa del caso. De igual forma, el presente trabajo servirá como material de investigación, para tomarlo en cuenta en la elaboración de antecedentes y bases teóricas. Consolidando futuros estudios sobre esta problemática con el fin de generar una visión clara que resalte la importancia que ejercen estas variables en una empresa, ya que le permitirá tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones, con el objetivo de obtener un adecuado porcentaje de rentabilidad que incremente sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas de mortalidad y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo.

A nivel institucional y debido al proceso de certificación que obtuvo la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se le exige cumplir ciertos estándares de calidad, entre ello promover la investigación, para lo cual es necesario la elaboración de este Informe de Tesis. El Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa SINEACE, a través de su órgano operador el Consejo de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Superior Universitaria CONEAU ha aprobado un nuevo modelo de gestión sustentado en un conjunto de estándares.

Finalmente, el presente trabajo se justifica porque a nivel personal, contribuirá en la obtención del Título Profesional de Contador Público.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; sobre las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Algieri (2007) en su tesis: *Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la rentabilidad de las industrias metalmeccánicas*, realizado en la ciudad de Barquisimeto – Venezuela. Cuyos objetivos específicos fueron: Analizar las fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de las industrias metalmeccánicas y establecer procesos financieros que permitan mejorar la Rentabilidad en dichas empresas. Quien a través de una muestra de 60 de una población de 66 empresas metalmeccánicas a quienes se les aplicó una encuesta, encontró los siguientes resultados: Que las Pymes en un 40% visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, de ahí que sus operaciones lo realizan con autofinanciamiento, mientras que un 60% sin han solicitado financiamiento.

Manifestando los gerentes en su mayoría que era para la adquisición de maquinaria, equipos y crecer en infraestructura, considerado por los encuestados como una manera de alcanzar sus objetivos, incrementar su producción, mejorar su competitividad; siendo el financiamiento una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas. El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia.

Marro (2005) en su trabajo de investigación denominado: Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc.

La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

De la Mora (2006) en su trabajo de investigación denominado: Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima, en México. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados: De las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13%

a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

Esteo (2006) citado por **Huamán** (2012) en su tesis denominada: Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: Un modelo integrado para análisis externo, realizado en la ciudad Madrid, España. Sostiene que la rentabilidad empresarial cobra mayor importancia en la medida que es una manifestación de creación de valor para el socio o accionista. La creación de valor, como supremo objetivo de gerencia. El diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por 40 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 en función de 6 variables inmediatas, operando en 4 sumandos cuyo mensaje permite conocer la rentabilidad económica. El efecto del apalancamiento producido por deudas no retribuidas, el mismo efecto del endeudamiento explícitamente retribuido y la contribución de los resultados extraordinarios a la rentabilidad financiera.

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; que tengan las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Álvarez (2011) en su tesis de grado denominada: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011. Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población

sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa.

El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.

Castañeda (2012) en su trabajo de investigación denominado: Los efectos mediante un financiamiento a largo plazo en la rentabilidad de la empresa Faresi S.A.C. 2012, en la Ciudad de Trujillo. Cuyo objetivo de estudio fue: Determinar los efectos del financiamiento en la rentabilidad de la empresa. Quienes a través de estados financieros proyectados comparativos, con financiamiento y sin financiamiento, que sirvieron para alimentar el flujo de caja, encontraron los siguientes resultados: Al obtener el financiamiento la utilidad se mantuvo en aumento moderado, incrementan las ventas, aumentando sus ganancias, destacándose que el financiamiento sí influyó en mejorar la rentabilidad de la empresa, siempre y cuando sea con una plan de trabajo.

Un estudio previo proyectando la situación de la empresa es importante para evaluar los posibles riesgos, beneficios y cambios que se producirían sin dejar de lado el entorno económico en el que se desenvuelve la empresa. Si el resultado fuera negativo no arriesgarse o reformular el proyecto. Y que al obtener el préstamo destinarlo para el fin que fue adquirido sin desviarse del plan.

Hidalgo (2014) en su trabajo de investigación denominado: Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencauchadora Llanta Nueva S.A.C, 2014 de la Ciudad de Trujillo. Cuyo objetivo general fue

determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa a través de un préstamo a largo plazo de 5 años. Quien a través de un análisis de estados financieros y flujo de caja proyectados con aplicación de ratios, encontró los siguientes resultados: Que el financiamiento aumenta la rentabilidad de la empresa de manera considerable, siempre que la compra de la maquinaria se le dé un uso óptimo, llegando a un margen de rentabilidad de 7.48% al término del financiamiento. Ya que al financiar la compra de la maquinaria se logró incrementar la producción, aumento de ventas, en ingresos y en utilidades. Obteniéndose un aumento moderado en la rentabilidad, todo esto con el uso adecuado y óptimo para el desarrollo de la empresa.

Es preciso seguir un plan de financiamiento que permita resultados positivos que influyan en el incremento de la rentabilidad de la empresa, se debe proyectar la situación con o sin financiamiento para evaluar los riesgos y evitar contingencias.

Kong y Moreno (2012) en su tesis denominada: Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Cuyo objetivo general fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes. Quien a través de cuestionarios y encuestas a 130 gestores y 4 representantes de las fuentes de financiamiento, aplicado en el Distrito de San José, encontró los siguientes resultados: Que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas, que representa el 80%, quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, y con el afán de desarrollarse recurrieron al financiamiento.

Debido al financiamiento obtenido lograron el incremento de su producción y de sus ventas, demostrando que hubo incidencia en el incremento de la rentabilidad de dichas empresas. Por otro lado un 20% afirmó no haber

destinado el dinero del financiamiento correctamente, limitando su desarrollo en el tiempo, afectado por una deficiente gestión empresarial. El financiamiento en los últimos tres años (2010 – 2012) ha tenido diversas variaciones; el año 2012 ha presentado un gran porcentaje (54%) de inversiones, ya que los emprendedores han demostrado tener mayor conocimiento de obtener un financiamiento. En el año 2011 se tuvo un aumento significativo (30%) casi duplicando los préstamos respecto al año anterior 2010 (16%), siendo en su mayoría montos que oscilan entre menos de S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles.

Las MYPEs han mejorado su producción conllevándolos al aumento de sus ingresos, siendo un 44% las que han sabido utilizar mejor su financiamiento, ya que ahora los emprendedores tienen una mejor gestión de compra, reflejada en la cantidad producida y/o almacenada de su materia prima e inventarios. El aumento de producción y sus ingresos ha permitido que fortalezcan la relación con sus proveedores 69%, las mismas que han mantenido sus costos 72%, mientras que un 28% ha sabido mejorar su poder de negociación y una mejor gestión con ellos, siendo esta plasmada en una mejora de los costos. Las fuentes de financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Márquez (2007) en su Tesis para obtener el grado denominada: Efectos del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, 2007; realizado en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue conocer la influencia del financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, para ello empleo entrevistas y encuestas en el Distrito de Surquillo. Quien a través de una muestra de 43 de una población de 26,170 entre contadores, gerentes y administradores. Encontró los siguientes resultados: Que en los últimos años este tipo de empresas han requerido de financiamiento siendo difícil al inicio el acceso al crédito, teniendo en cuenta que la inversión que realice

este sector empresarial se verá reflejada a mediano o largo plazo y el beneficio es para el empresario y para el País.

Es importante una política de financiamiento, que conduce a obtener una buena rentabilidad en la empresa. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.

Lograr optimizar los recursos a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de estados financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. Es muy importante el record crediticio de una empresa para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

Medina y Flores (2010) en su trabajo de tesis denominado: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo, 2008, realizado en la ciudad de Huancavelica. Cuyo objetivo fue: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo. Quien a través de una encuesta aplicada con muestra no probabilística de una población de 36 restaurantes y 6 hostales. Obtuvo los siguientes resultados: El 45% de encuestados ha recibido financiamiento de instituciones financieras como bancos, el 55% lo hicieron de cajas rurales de ahorro y crédito y caja municipal. El 90% de encuestados con la intención de comprar activos para su empresa, así mejorar la calidad de sus servicios e incrementar la productividad y un 10% en refaccionamiento de sus locales.

Los empresarios indican que si han logrado incrementar su rentabilidad, pero que es necesario una asesoría en el manejo de sus finanzas por parte de las financieras. Las financieras deben asesorar a los micros y pequeñas empresas, dándoles herramientas, como planes de negocio, planes de marketing, que les permita desarrollar servicios a la realidad de su localidad y así obtener mayor rentabilidad.

Ramírez (2014) en su tesis titulada: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014. Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

2.1.3. Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todos los trabajos de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash, menos de la provincia de Santa; sobre nuestras variables y unidades de análisis.

Cacha (2012) en su trabajo de investigación denominado: Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector transportes rubro de cargas pesadas en el distrito de Catac en el 2012. Cuyo objetivo general fue: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector transportes, quien a través de una encuesta en base a una muestra de 35 representantes de las MYPE, de una población del mismo tamaño. Obteniéndose los siguientes resultados: El 74% lograron financiamiento a largo plazo mediante hipoteca, el 57% tiene rentabilidad a largo plazo. El financiamiento tiene fuerte incidencia en la rentabilidad de las MYPE del sector transportes rubor cargas pesadas en el distrito de Catac.

Dextre (2012) en su trabajo de investigación denominado: Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bordados

artesanales La Plaza de la provincia de Huaraz – región Ancash, año 2012. Cuyo objetivo general fue: Describir el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes, quien a través de un cuestionario aplicado a una muestra de 40 artesanos, de una población de 40 micro y pequeños empresarios, obteniendo los siguientes resultados: El 42% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros 2 veces en el año 2012. El 73% que recibieron créditos lo invirtieron en activos fijos, el 15% en capital de trabajo, el 85% de los artesanos dijeron que la forma de financiamiento que obtuvieron es a corto plazo.

Respecto a la rentabilidad, el 72% de los representantes legales encuestados dijeron que la rentabilidad de sus negocios han mejorado en estos dos últimos años, el 80% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado debido al financiamiento recibido y el 88% perciben que las políticas de las transacciones, de las entidades financieras están motivando al incremento de la rentabilidad de sus negocios.

Guerrero (2013) en su trabajo de investigación denominado: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro librerías de la Provincia de Huaraz, año 2011, en el departamento de Ancash. Cuyo objetivo general fue determinar la relación del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, quien a través de una encuesta en base a una muestra de 25 representantes de las empresas en mención, de una población de 25 micro y pequeñas Empresas del sector servicio, se encontró los siguientes resultados: Que el 55% de los directivos tenían entre 40 y 49 años, el 70% de los representantes de las MYPES son de sexo femenino, el 45% de personas que gerencia las Mypes tenían nivel universitario completa, de los cuales el 88% tenía financiamiento ajeno. El 63% recibía capacitación previa para administrar el microcrédito financiero.

Un 72% solicitó crédito, de este porcentaje el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez solicitado, el 60% afirma que la atención de las entidades financieras, sumado a la

obtención del financiamiento, incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoro la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoró la rentabilidad por el financiamiento recibido.

Huamán (2014) en su trabajo para obtener el título profesional, denominado: El financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012, del departamento de Ancash. Cuyo objetivo general fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio. Quien a través de un cuestionario de 10 preguntas, aplicado a una muestra de 08 Mypes de una población de 15 Empresas, se obtuvo los siguientes resultados: El personal administrativo tenían entre 20 a 29 años, el 67% de los representantes de las Mypes son de sexo masculino.

En cuanto a financiamiento a corto plazo el 33% utilizo crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo el 27% solicito crédito hipotecario, el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera, así como el 27% de la población encuestada afirmo que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal.

Maldonado (2012) en su tesis para obtener el título profesional de contador Público denominado: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pastelerías del Distrito de Independencia – Huaraz, año 2012. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio. Para lo cual empleo un cuestionario en base a una muestra de 15 Mypes de una población de 15 Mypes, considerándola en tu totalidad por ser la población pequeña. Obteniendo como resultados que el 60% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario.

En cuanto a la rentabilidad, hubo un incremento del 15% en sus empresas, el 67% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras no está el incremento de la rentabilidad del negocio. Así mismo, el 80% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el periodo 2012 y el 87% de los representantes de las Mypes, afirmaron que la rentabilidad de sus negocios había mejorado por el financiamiento obtenido. Las formas de obtener financiamiento se dan por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagaderos a plazos, lográndose utilidad en el periodo a pesar del pago de los microcréditos.

2.1.4. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todos los trabajos de investigación realizados por cualquier investigador en cualquier ciudad de la provincia del Santa, sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis.

Domínguez (2013) en su trabajo de investigación denominado: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE en el sector de comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote, Periodo 2013. Cuyo objetivo general fue: Describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE. Es así, que a través de un cuestionario, aplicado a una muestra de 06 MYPE de una población de 06 micro y pequeñas empresas, se obtuvo los siguientes resultados: El 75% de los empresarios recibieron financiamiento del banco continental y el 25% del banco de crédito, así mismo, el 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto para la compra de un activo fijo. También se reflejó que las empresas encuestadas no capacitan a su personal, solo se auto capacitan con sus propios recursos.

Las MYPE tienen más oportunidades de obtener financiamiento a través de las entidades del sistema financiero, en comparación con años anteriores, también se pudo constatar que si existe una influencia entre

financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, ya que cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados, que el financiamiento mejoro en gran medida la rentabilidad de sus negocios, demostrándose con el crecimiento paulatino de estos.

Espinoza (2010) en su tesis para obtener el grado denominado: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bazares en el distrito de Chimbote, año 2010. Cuyo objetivo general fue: Determinar y analizar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bazares del Distrito de Chimbote, año 2010. Quien a través de una encuesta, aplicado a una muestra de 20 empresarios. Encontró los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 65% de los empresarios encuestados dijeron que si solicitaron crédito. El 50% de los empresarios encuestados recibieron créditos entre S/.2,000.00 – S/.5,000.00. El 55% solicitaron una vez sus créditos. El 77% invirtieron su crédito en su capital de trabajo. El 75% de los empresarios encuestados se dedican al rubro bazares más de tres años. El 100% de las Mypes son formales. El 65% tienen un trabajador. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los empresarios encuestadas dijeron que la rentabilidad sí había mejorado en el último año, influenciado por la rentabilidad obtenida.

Vásquez (2010) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial rubro confecciones de ropa en general en el centro comercial galerías Bahía Plaza Center del Distrito de Chimbote, Provincia de Santa – Periodo 2010. Cuyo objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y de la rentabilidad de las Mypes del sector industrial. Quien a través de un cuestionario en base a una muestra de 7 micro y pequeñas empresas, de una población de 7 Mypes. Encontró los siguientes resultados: El 67% de empresarios obtuvo financiamiento del banco de Crédito y el 33% del banco Continental. Dinero

fue destinado para la compra de mercaderías, el 29% para mejoramiento del local y el 14% para inversión en activo fijo.

Con la finalidad de mejorar la calidad de sus productos y la productividad, lo cual hace que el 33% lo utilizo como capital de trabajo. Según la encuesta se obtuvo que el 100% de las Mypes determinaron haber mejorado su nivel de rentabilidad, en el periodo, lo que nos indica que si existe una influencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas del sector industrial rubro confección de ropa en general.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

2.2.1.1. NIC 23 Costos de Financiamiento

Esta NIC denominada originalmente capitalización de los costos de financiamiento entro en aplicación a los estados financieros que comenzaron el después del 1 de enero de 1990, luego fue modificada en 1993 entrando en vigencia el 1 de enero de 1995 o después de esa fecha cuyo objetivo principal es el tratamiento de los denominados costos de financiamiento.

La expresión costos de financiamiento hace referencia básicamente a los intereses y otros costos incurridos por una empresa al obtener préstamos tales como: interés en préstamos a corto y largo plazo, intereses en sobregiros, amortización de costos de instrumentación incurridos en relación con los convenios de financiamiento, amortización de descuentos o primas relacionadas con el financiamiento, cargas financieras por contratos de arrendamiento financiero, diferencias de cambio originadas por financiamiento en moneda extranjera que corresponden a ajustes de intereses, es decir, los costos de Financiamiento se generan por la constitución, renovación o cancelación de cualquier financiamiento para la empresa.

Mediante este tratamiento todos los costos de financiamientos son reconocidos como gastos en el período que se incurren, sin importar en que se utilizan los préstamos, el otro tratamiento que se puede reconocer los costos de financiamiento es tomar en cuenta en que se utilizan los préstamos y el hecho de que influyan beneficios económicos futuros, es así que se capitalizan cuando forman parte de un activo y que dichos costos originen beneficios económicos futuros para la empresa.

2.2.1.2. El Financiamiento en las empresas

Uno de los principales problemas que golpea hoy en día a nuestras empresas es la falta de antelación en el tiempo para evaluar

aquellas decisiones económico-financieras que pueden tener repercusión directa en el desarrollo de la organización. Atendiendo a esta problemática particular, se pueden apreciar las asociadas a la identificación de las necesidades de financiamiento, presentando problemas por este concepto en la proyección de sus flujos de tesorería, repercutiendo, de forma negativa en la ejecución de las operaciones de la empresa y sus relaciones con las entidades financieras.

Esta situación tiene su causa en la deficiente atención e importancia que se le presta a la planificación financiera en el corto plazo, como una herramienta imprescindible que permitirá adelantarse en el tiempo a muchos de los problemas que pueden surgir en el futuro y para los que la empresa debe estar preparada en condición de afrontarlos de la mejor manera posible. Hoy en día se vive un momento de tensión financiera a nivel mundial, por lo que para cualquier empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto y largo plazo, debido en gran medida a que generalmente disponen de una suma limitada de recursos financieros que le permiten desarrollar sus operaciones y por ende necesita conocer cuáles son las opciones de financiamiento, una vez que ha incurrido en inversiones relacionadas con su fondo de maniobra.

2.2.1.3 Teoría del adecuado manejo del financiamiento en las empresas

Luna (2008) citado por **Navarro** (2011) sostiene: El financiamiento puede ser una buena oportunidad para un negocio cuando éste requiere crecimiento. Lo adecuado es analizar cuándo es conveniente solicitarlo con base en la situación actual de la demanda del producto y las proyecciones de la empresa. Si piensas destinar el financiamiento o el crédito para pago de deudas o de salarios, pedir apoyo financiero es abrir un hoyo para tapar otro. Pero si la empresa comienza a tener mayor demanda, lo que conlleva la necesidad de lograr mayores niveles de producción, realizar inversión en equipo y herramientas y considerar un incremento importante en la compra

de materia prima o todas las anteriores. Solicitar un apoyo financiero es precisamente lo que la empresa requiere.

Es el momento en que la demanda del producto o servicio es mayor que tu capacidad real y las proyecciones de ventas auguran que tu margen de utilidad continuará por dicho camino, por lo que puedes destinar una proporción a reinvertir en tu negocio. Dicha reinversión será aplicada a la amortización del crédito o financiamiento que en la actualidad estás aplicando para hacer mejoras. Es cuestión que incluyas en tu planeación mensual los pagos entre los gastos fijos.

2.2.1.4. Necesidades de financiamiento

Imaginemos a una empresa como dos recipientes interconectados uno de ellos etiquetado como fuentes y el otro como usos. El recipiente fuentes representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar, en tanto que el marcado como usos determina la manera cómo esos recursos son utilizados.

Detengámonos un momento en el segundo recipiente, usos. ¿En qué puede una empresa utilizar los fondos que ha reunido? Ya adelantamos una respuesta: podrá utilizarlos en inversiones en activos o para dotar de capital de trabajo a las operaciones del negocio (Lira, 2009).

¿Qué es una inversión en activos?

Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos o reemplazar equipos obsoletos. También se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles, la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. Si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero (Lira, 2009).

¿Y qué es el capital de trabajo?

Aunque es un concepto que muchos creen conocer bien, requiere una explicación. Se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. El dinero necesario para que la empresa siga operando en forma continua proviene de los fondos que ésta tiene. Esos fondos se denominan capital de trabajo (Lira, 2009).

Investigaciones empíricas muestran que la rentabilidad que exigen los accionistas es siempre mayor que la que los bancos requieren. Y de ahí el dicho popular: más vale trabajar con plata ajena que con plata propia; en realidad, es mejor trabajar con una mezcla de recursos propios (aporte de los accionistas) y deudas. Los plazos menores a un año se consideran como corto plazo, mientras que los mayores a un año son considerados como largo plazo. Las necesidades de largo plazo deben ser financiadas por recursos de largo plazo y las necesidades menores a un año con recursos de corto plazo.

Es básico tener en cuenta el riesgo cambiario. Este nos dice que las empresas siempre deben financiarse en la moneda en la que perciben sus ingresos. Así, una empresa cuya producción se destina al mercado local debe endeudarse en soles y aquella que dirige sus productos al mercado externo debe endeudarse en dólares. Por ejemplo, si una empresa exportadora que recibe dólares por sus ventas, se endeuda con un banco en soles y el precio del dólar disminuye en términos del sol, es decir, el tipo de cambio baja, entonces cada vez que pague su deuda tendrá que destinar cada vez más dólares por cada sol que se prestó (Lira, 2009).

Las entidades financieras antes de otorgar un crédito evalúan la capacidad del retorno de sus colocaciones, exigiendo al solicitante determinadas garantías y otros requisitos que permiten tener la seguridad de que el dinero prestado no será incobrable, generalmente las entidades financieras para poder evaluar la solvencia del deudor solicitan los estados financieros, flujos de caja y otros informes financieros internos que pronostiquen el futuro cumplimiento de los compromisos (Márquez, 2007).

No solo los intereses son parte del costo financiero de un crédito, sino también las comisiones, seguros, tasaciones, gastos administrativos, gastos de mantenimiento y otros conceptos que comúnmente son los menos conocidos antes de concretar un préstamo y que son fundamentales para establecer las verdaderas tasas que se paga por un crédito. Una de las funciones de las finanzas y por ende del administrador financiero, es buscar el financiamiento menos costoso por la empresa, en comparación con las alternativas existentes en el mercado. Por lo que para cumplir con este trabajo cotidiano en el área financiera es requisito indispensable determinar la tasa efectiva real de todos los créditos provenientes del sistema financiero y optar por el menos, analizando también el flujo de caja de la empresa para su prepago (Villaorduña, 2014).

Los sectores más rentables, en consecuencia, son aquellos donde la gestión empresarial es eficiente y moderna, y donde se promueve la investigación y el desarrollo de nuevos materiales, sistemas de producción y formas de organización, para cuestiones prácticas, esta la única manera de encontrar un sector rentable lograr una gestión eficiente y moderna de la empresa (Villaorduña, 2014).

2.2.1.5 Teoría del financiamiento

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

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo

que complementan los recursos propios, **Gitman** (1996). Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo. En el Perú y Latinoamérica, ya son varios las investigaciones que analizan la problemática de las MYPE, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen mayor valor económico.

Importancia del financiamiento para una empresa

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. Crecer es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros (Crecemype, 2008).

Causas para buscar financiamiento

Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- a.** Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.

b. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc (Crece negocios, 2013).

Clasificación de las fuentes de financiamiento

Se clasifican en:

1. Según la procedencia:

- a. Interna:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- b. Externa:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, (García, 2014).

2. Según la propiedad:

- a. Propio:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.
- b. Ajeno:** Formado por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo (García, 2014).

3. Según el plazo de devolución:

- a. **A Corto Plazo:** Formada por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
- b. **A Largo Plazo:** Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año (García, 2014).

Fuentes de financiamiento:

Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer:

Ahorros personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal (Crece negocios, 2013).

Bancos

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales (Crece negocios, 2013).

Entidades financieras no bancarias

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un

menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés (Crece negocios, 2013).

Empresas de leasing

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo (Crece negocios, 2013).

Empresas de factoring

Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar (Crece negocios, 2013).

Proveedores

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo (Crece negocios, 2013).

Emisión de acciones

Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta (Crece negocios, 2013).

Emisión de bonos

Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera (Crece negocios, 2013).

Canjes o trueque con otras empresas

Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías (Crece negocios, 2013).

Socios

Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento (Crece negocios, 2013).

Inversionistas

Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” que a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios y no de terceros, o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades (Crece negocios, 2013).

¿Qué se debe tener en cuenta al solicitar un financiamiento?

Para pedir un crédito es muy importante conocer las alternativas que se acomoden a nuestros bolsillos y a nuestras necesidades. Un primer aspecto que las personas deben tomar en cuenta es el monto de las cuotas que habrán de pagar o la tasa de costo efectivo anual (TCEA), es decir, la que incluye la tasa de interés y los pagos adicionales que uno debe hacer. Al momento de hacer tu evaluación del crédito, considera no solo a los bancos, sino también a las financieras y a las cajas de ahorro municipal o rural.

Averigua cuánto debes pagar adicional por mora si es que esta situación se presenta. Además, pregúntale al representante de la entidad financiera qué flexibilidad hay si es que pudieras tener problemas para el pago del préstamo (Asesor empresarial, 2012).

1. Tasa de interés

El más fácil de identificar es el interés que cobran las entidades por hacer un préstamo, es decir, el precio que el deudor paga por los recursos que pidió prestados en un plazo determinado. Se expresa de manera mensual, trimestral o anual (Asesor empresarial, 2012).

2. Cargos o costos asociados

Al solicitar el crédito el banco tiene que realizar algunas tareas operativas para decidir otorgarle los recursos. Es por esa razón que en algunas instituciones le solicitan que pague un valor para poder estudiar su solicitud. En algunos casos se asocia un seguro de vida o de desempleo para garantizar el pago de la deuda en momento de muerte o de interrupción laboral. En resumen, el costo de financiamiento total es el resultado de sumar todos los costos y gastos que se determinan al disponer de los recursos del banco (Asesor empresarial, 2012).

Ventajas de conseguir financiamiento

Cuando obtienes un crédito, para que tu negocio crezca existen las siguientes ventajas:

1. No vivirás ajustado; no necesitaras poner todo lo que tengas de manera que te quede un dinero para urgencias.
2. El negocio devuelve el préstamo no tú.
3. Ganaras más dinero por cada sol invertido en el negocio; estas trabajando con dinero de otros, al devolverle sus cuotas el saldo es para la empresa.
4. Al pagar el dinero a tiempo, construyes tu prestigio crediticio como empresa formal (Crecemype, 2008).

Financiamiento para bienes de capital o capital de trabajo

El dinero se puede necesitar para lo siguiente:

1. Para completar tus instalaciones: comprar un local, muebles, computadoras. A esto se llama inversión en activo fijo o inversión en bienes de capital.
2. Para poder funcionar hasta que el negocio empiece a mantenerse solo: compra de materia prima, materiales, etc. A esto se llama inversión en capital de trabajo (Crecemype, 2008).

Tener en claro cuánto dinero se necesita para cada cosa.

Tiempo que se necesita el crédito

El plazo de un crédito debe permitir devolverlo sin problemas, con la operación misma del negocio.

1. **El corto plazo** está pensado para préstamos rápidos, al que podrás devolver cuando el momento de necesidad haya pasado.
 - Créditos Comerciales
 - Créditos Bancarios
 - Pagarés
 - Líneas de Crédito
 - Papeles Comerciales
 - Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar
 - Financiamiento por medio de los Inventarios.
2. **El mediano plazo** se considera cuando hay que hacer inversiones en montos no tan altos, por lo que debería ser posible devolverlos sin presionar demasiado tu disponibilidad de dinero.
3. **A largo plazo** se utiliza para financiar inversiones que tardaran un tiempo en comenzar a rendir frutos, es decir, a hacer realidad el tan buscado crecimiento del negocio (Crecemype, 2008).

Hipoteca.

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario (Briceño, 2009).

Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece (Briceño, 2009).

Bonos.

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas (Briceño, 2009).

Arrendamiento Financiero.

Es un 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, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes (Briceño, 2009).

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1. Teoría de portafolios: Rentabilidad y riesgo en el modelo de Markowitz

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta 2 teorías para el tratamiento de la rentabilidad (**Ferruz**, 2010).

Es una teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, mediante una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores. Originada por Harry Markowitz, autor de un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio theory) propone que el inversor debe

abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular.

Las inversiones financieras vienen determinadas por 4 parámetros:

- Rentabilidad
- Riesgo
- Liquidez
- Control

En su modelo, Markowitz, establece que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo. Nos muestra también, como hacer una cartera óptima disminuyendo el riesgo de manera que el rendimiento no se vea afectado.

Lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada. Entendiéndose como cartera de inversión al conjunto de instrumentos (activos financieros) tanto de renta fija y renta variable, lo cual permite minimizar riesgos. Y en cuanto a componentes de una cartera de valores está compuesta por inversión. Para poder definir una estrategia que nos permita gestionar el riesgo, debemos identificar cuáles son aquellos factores de riesgo de mercado. Entre los diversos factores de riesgo de mercado que influyen en el valor de la cartera de inversión, podemos definir cuatro importantes:

- a) La tasa de interés.
- b) Los precios de la materia prima.
- c) Riesgo del tipo de cambio.
- d) Los precios de los títulos valores (renta fija y renta variable)

La rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que deseara maximizar. Esto a su vez implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Concluyendo que el decisor financiero valorara más la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando este sea lo bastante estable en el tiempo (Markowitz, 1952).

2.2.2.2. Tipos de rentabilidad

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa de generar valor con independencia de cómo han sido financiados. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos} \times 100}{\text{Activo total}}$$

Activo total

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (Tanaka, 2005).

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona returnonequity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto después de impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

Fondos propios

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio (Tanaka, 2005).

2.2.2.3. Como saber si una empresa es rentable

Una medición simple de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al comparar sus ingresos con sus egresos. Cuando los ingresos que genera son mayores que sus gastos podemos decir que la empresa es rentable y si es todo lo contrario no rentable. Para obtener esta información acudimos su estado de resultados, si éste muestra utilidades o beneficios podemos decir que la empresa es rentable, pero si muestra pérdidas no lo es. Pero una medición más precisa de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al medir la relación que existe entre las utilidades o beneficios que ha obtenido, y la inversión o los recursos que ha utilizado para poder generarlos (Crece negocios, 2014).

Existen 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad:

Intensidad de la inversión

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición (Martínez, 2009).

Productividad

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad. La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano (Martínez, 2009).

Participación de mercado

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales (Martínez, 2009).

Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para los sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos (Martínez, 2009).

Calidad de producto/servicio.

La calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo (Martínez, 2009).

Tasa de crecimiento del mercado

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período

determinado, se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto (Martínez, 2009).

Integración Vertical

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos:

1. Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
2. Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes.
3. Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa.

Este conjunto de decisiones permiten caracterizar a una empresa: qué bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos (Martínez, 2009).

Costos operativos

Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema. Tenemos los siguientes: Gastos técnicos y administrativos, alquileres y/o depreciaciones, obligaciones y seguros, materiales de consumo, capacitación y promoción (Martínez, 2009).

2.2.2.4. Principales ratios de rentabilidad

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea

considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (**Guajardo, 2002**).

Los principales ratios o índices financieros utilizados para medir esta rentabilidad son el ROA, el ROE y el ROI, veamos cada uno de ellos (**Guajardo, 2002**):

Índice de retorno sobre activos (ROA)

El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al total de sus activos.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$$

Si el ROA es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROA más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos recursos.

Veamos un ejemplo:

Suponiendo una empresa que ha obtenido utilidades de US\$10 000 y cuenta con activos de US\$30 000, aplicando la fórmula del ROA:

$$\text{ROA} = (10000 / 30000) \times 100$$

Nos da un ROA positivo de 33.3%, con lo cual podemos afirmar que la empresa es rentable y que cuenta con una rentabilidad del 33.3% con respecto al total de sus activos (**Guajardo, 2002**).

Índice de retorno sobre patrimonio (ROE)

El índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al patrimonio que posee.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Si el ROE es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente su patrimonio en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROE más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

Veamos un ejemplo:

Suponiendo una empresa que ha obtenido utilidades de US\$10 000 y cuenta con un patrimonio de US\$45 000, aplicando la fórmula del ROE:

$$\text{ROE} = (10000 / 45000) \times 100$$

Nos da un ROE positivo de 22.2%, con lo cual podemos afirmar que la empresa es rentable y que cuenta con una rentabilidad del 22.2% con respecto a su patrimonio (Guajardo, 2002).

Índice de retorno sobre inversión (ROI)

El índice de retorno sobre inversión (ROI por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto a su inversión.

La fórmula del ROI es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}) \times 100$$

Si el ROI es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente el capital invertido en ella en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROI más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos inversión.

Vemos un ejemplo:

Suponiendo una empresa que ha obtenido utilidades de US\$10 000 y tuvo una inversión de US\$40 000, aplicando la fórmula del ROI:

$$\text{ROI} = (10000 / 40000) \times 100$$

Nos da un ROI positivo de 25%, con lo cual podemos afirmar que la empresa es rentable y que cuenta con una rentabilidad del 25% con respecto a su inversión (Guajardo, 2002).

2.2.3. Empresa

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa (Wikipedia, 2014).

Tipos de Empresas:

1. Según la Actividad

- **Industriales:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

Extractivas: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovable o no renovable. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

Manufactureras: Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:

De consumo final: Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.

De producción: Estas satisfacen a las personas de uso de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.

- **Comerciales** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.

Minoristas (detallistas): Venden al por menor.

Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

- **Servicio** Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

Transporte

Turismo

Instituciones financieras

Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)

Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)

Educación

Finanzas

Salud, etc. (Wikipedia, 2014).

2. Según la forma judicial

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

Empresas individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su

constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar (Wikipedia, 2014).

Empresas societarias o sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada (Wikipedia, 2014).

Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

3. Según su tamaño

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores, siempre dependiendo del tipo de empresa, sea construcción, servicios, agropecuario, etc. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales desde 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.
- Gran empresa: si posee 250 o más trabajadores (Wikipedia, 2014).

4. Según su ámbito de actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir:

Empresas locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.

Empresas nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.

Empresas multinacionales: o empresas internacionales, son aquellas que actúan en varios países (Wikipedia, 2014).

Empresas Transnacionales: las empresas transnacionales son las que no solo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles no sólo de venta y compra, sino de producción en los países donde se han establecido (Wikipedia, 2014).

5. Según la cuota de mercado que poseen las empresas

Empresa aspirante: aquélla cuya estrategia va dirigida a ampliar su cuota frente al líder y demás empresas competidoras, y dependiendo de los objetivos que se plantee, actuará de una forma u otra en su planificación estratégica (Wikipedia, 2014).

Empresa especialista: aquélla que responde a necesidades muy concretas, dentro de un segmento de mercado, fácilmente defendible frente a los competidores y en el que pueda actuar casi en condiciones de monopolio. Este segmento debe tener un tamaño lo suficientemente grande como para que sea rentable, pero no tanto como para atraer a las empresas líderes (Wikipedia, 2014).

Empresa líder: aquélla que marca la pauta en cuanto a precio, innovaciones, publicidad, etc., siendo normalmente imitada por el resto de los actuantes en el mercado (Wikipedia, 2014).

Empresa seguidora: aquélla que no dispone de una cuota suficientemente grande como para inquietar a la empresa líder.

6. Las características

Unipersonal: En este caso, una persona natural es quien ejerce la actividad económica y como conductor o propietario del negocio o empresa, es responsable de su manejo y responde ante terceros no sólo con los bienes del negocio, sino también con los de su patrimonio personal (Mype Sunat, 2015).

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.: En este caso la persona jurídica formada tiene patrimonio propio, está constituida por la voluntad de una sola persona, sin embargo se le considera como una persona jurídica y por ello debe inscribirse en los Registros Públicos a través de una escritura de constitución. La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

En Sociedad

Entre las más conocidas están las siguientes:

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada-S.R.L.: la cual requiere un mínimo de dos socios y no más de 20. El capital social está integrada por las aportaciones de los socios y estos no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C) requiere un mínimo de 3 accionistas y un máximo de 20. El capital está representado por acciones y tienen por ello una Junta General de Accionistas y un Gerente quien ejerce la representación legal

Sociedad Anónima (S.A.) Requiere un mínimo de 3 accionistas y no tiene un número máximo de ellos. Es la modalidad ordinaria y la más tradicional. Está conformada por tres órganos que son: la junta General de Accionistas, el Directorio y el Gerente que es nombrado por el Directorio (Mype Sunat, 2015).

2.2.4. Micro y pequeña empresa

Historia de las Mype en el Perú

En el Perú las MYPE hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país (Vásquez, 2013).

Características de las MYPE

Las Mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: ventas anuales desde 150 UIT hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.
- Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.
- Las microempresa no necesita constituirse en persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario como persona natural.
- Tienen escasa especialización en el trabajo.
- No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Disponen de limitado recursos financieros.
- Tienen un reducido acceso a la tecnología.
- Tienen acceso limitado al sector financiero formal, debido a su informalidad (Caballero Bustamante, 2013).

Restricciones Internas que afectan su Competitividad

- Problemas de información

- Limitadas capacidades gerenciales
- Escasas capacidades Operativas
- Informalidad
- Desarticulación empresarial
- Uso inadecuado de la tecnología
- Dificultad de acceso al financiamiento.

Clasificación de fuentes de financiamiento: En el Perú las Mype cuentan con distintas fuentes de financiamiento, tanto reguladas como no reguladas (Alvarado, 2008)

Reguladas por la SBS	Bancos	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario.
	Entidades no Bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de ahorro y crédito autorizadas a captar depósitos del público y Empresas Financieras.
No Reguladas por la SBS	Privado	ONG, casa comercial, Empresa comercializadora, entre otras.
	Publico	Banco de Materiales BANMAT
	Prestamistas	Mayorista, proveedores, habilitador informal, préstamo individual, entre otros.
		Junta o Pandero

Fuente: “El financiamiento informal en el Perú: Lecciones de tres sectores”, Javier Alvarado, Felipe Portocarrero y Carolina Trivelli y otros.

2.2.5. Marco legal de las Mype

2.2.5.1. Ley N° 2505, Ley de la promoción y formalización de las micro y pequeña empresa

La Ley de promoción y formalización de micro y pequeñas empresas fue promulgada en el 2003 con el objetivo de promover la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, las cuales representan el 98.6% de las empresas y generan el 77% del empleo a nivel nacional, según las cifras del Ministerio de Producción. Dado que el impacto inicial de dicha ley fue muy limitado, a mediados de 2008 ésta fue modificada para facilitar la formalización de dichas empresas y asegurar su competitividad y que otorguen empleos en condiciones decentes.

Los principales cambios se dieron para las pequeñas empresas. Así, se amplió el tope de ventas y trabajadores en la clasificación de la pequeña empresa, se redujeron los costos laborales (como menos vacaciones o salarios por despido injustificado) y se simplificó el trámite de formalización de una empresa reduciéndolo a 72 horas. Estos cambios buscan que las pequeñas empresas se formalicen sin perder competitividad por los elevados costos que implicaba antes contratar formalmente. Además, el Estado ofreció un subsidio parcial (50%, con un aporte máximo de 4% de la remuneración mínima legal) para que trabajadores y dueños de microempresas tengan acceso a seguridad social y pensiones (beneficios que de optativos pasaron a ser obligatorios). Finalmente, se estableció que los beneficios de la nueva ley sean de aplicación permanente y que no tengan fecha de caducidad (**Revista Caballero Bustamante, 2013**).

2.2.5.2. Ley N° 30056 Texto único ordenado de la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial

El 02 de julio de 2013 se publicó en el diario oficial El Peruano la Ley N° 30056, norma que como su nombre indica contiene un conjunto diverso de modificaciones a varias leyes con la finalidad de impulsar la inversión privada en diversos ámbitos de la economía nacional. La exposición de motivos de la norma

indica que el Perú requiere mantener una alta tasa de crecimiento durante los próximos 15 años, elevando productividad y competitividad de manera que se pueda contrarrestar la caída de los precios de los minerales. Igualmente explica que el crecimiento de la productividad representa un gran reto que se hace evidente, por ejemplo, en el nivel latinoamericano donde nos encontramos por debajo de países como Colombia, México y Chile (Vizcarra, 2013).

En ese sentido, explica la exposición de motivos era necesario dictar normas con la finalidad de facilitar el incremento de la productividad; con ese fin, se indica que se ha detectado que las barreras burocráticas generan costos para la empresas y en general para la economía, ya que no sólo implican el mayor costo por el cumplimiento del trámite sino también el costo de oportunidad perdido porque la empresa evita destinar recursos para sus fines sociales o comerciales, se contrae la inversión y se reduce el tráfico comercial (Vizcarra, 2013).

Un punto de incidencia fundamental es la facilitación para la inversión en infraestructura para mejorar los servicios públicos, en ese sentido, el Poder Ejecutivo remitió el citado proyecto de ley. En el Congreso de la República, el Proyecto de Ley numerado 23/07/2012- PE, fue dictaminado en la Comisión de Economía foro donde expuso el Ministro de Economía y Finanzas y debatido en el Pleno del 26 de junio del presente año. Una nota clave es la votación que alcanzó el Proyecto de Ley: 84 a favor, 3 en contra y 7 abstenciones y exonerado de segunda votación, es decir se alcanzó un altísimo consenso en favor de la inversión privada y de la necesidad de elevar la competitividad y productividad nacionales (Vizcarra, 2013).

Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 1°): Establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Vigencia: 03.07.2013

Sétima disposición complementaria vigencia del REMYPE: Es asumida a los 180 días calendarios posteriores a la publicación del reglamento de la presente Ley. La SUNAT, en el plazo de 180 días posteriores a la publicación de la presente ley, publica el listado de las empresas inscritas en el REMYPE que no cumplan con los requisitos para trasladarse a este registro.

Dichas empresas cuentan con un plazo de 60 días, contados a partir de la publicación del listado para adecuarse al nuevo registro. Superado el plazo, la SUNAT les da por no inscritas.

2.2.5.3. Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros

Artículo 2.- Objeto de la Ley

Es objeto principal de esta ley propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional.

Artículo 9.- Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas.

Las empresas del sistema financiero pueden señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios. Sin embargo, para el caso de la fijación de las tasas de interés deberán observar los límites que para el efecto señale el Banco Central, excepcionalmente, con arreglo a lo previsto en su Ley Orgánica. La disposición contenida en el primer párrafo del artículo 1243 del Código Civil no alcanza a la actividad de intermediación financiera (MEF, 2001).

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de financiamiento:

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido la estructura de financiación como: La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso (**Aguirre, 1992**).

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad (**Caridad, 2009**).

El portal llamado (**Definición, 2014**) define al financiamiento como el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa.

El diccionario ABC lo define como un conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún

proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. Así mismo, el financiamiento es un conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas (**Gitman, 1996**).

2.3.3. Definiciones de rentabilidad:

La rentabilidad es el beneficio expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. En otras palabras mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades (**Fernández, 2015**).

También la rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para generar suficiente utilidad o ganancia, de forma más precisa, es un índice que mide la relación entre la utilidad y la inversión que se usaron para obtenerla (**Crece Negocios, 2014**).

2.3.4. Definición de empresa:

Una empresa es una entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. (**Rodríguez, 1985**)

La empresa es una institución que dispone de recursos escasos, según la forma y tecnología con la que se integran para lograr productos o servicios de lo que va a depender el éxito o fracaso de la institución, así como el éxito económico depende de una buena gestión de sus recursos. (**García, 1994**)

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidad, o bien la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador quien toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creados.

2.3.5. Definición de micro y pequeña

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta ley se hace esta mención a la sigla MYPE, se está refiriéndose a las micro y pequeñas empresas. Según la Ley 30056: Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, define a las microempresa solo por el monto máximo de ventas anuales hasta un monto máximo de 150 UIT. Mientras que una pequeña empresa entre 150 UIT hasta 1700 UIT, estos montos máximos serán determinados por Decreto Supremo y refrendados por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada 2 años. Ley publicada el 02 de julio de 2013. Que entro en vigencia en febrero de 2014 (Caballero Bustamante, 2013).

2.3.6. Información general de la empresa del caso: Empresa Navismar E.I.R.L.

Datos de la empresa:

N° RUC : 20541719190

Dirección : Cal. Monte Flor Nro. 615 int. 202 urb.
Chacarilla del Estanque Lima - Lima - Santiago de Surco

Estado del Contribuyente : Activo

Condición del Contribuyente : Habido

Fecha de Inicio de Actividades : 04/06/2014

Representante Legal : Alcázar Mostacero Jairo Gustavo

Giro del Negocio : Venta de artículos de ferretería naval,
eléctrica, de construcción, suministros de limpieza y servicios en general.

III. METODOLOGIA:

3.1. Diseño de la investigación

La investigación fue de diseño descriptivo – bibliográfico - documental y de caso.

3.2. Población y muestra

Dado que la investigación ha sido bibliográfica – documental y de caso, no hubo población, tampoco muestra.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

No aplica.

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnica:

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica – documental.

Para el recojo de la información del caso, se utilizó la técnica de la revisión de los estados financieros pertinentes de la empresa en cuestión.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas.

Para el recojo de la información del caso se utilizó como instrumentos los estados financieros pertinentes y los ratios correspondientes a la rentabilidad.

3.5 Plan de análisis

Para lograr el recojo de información y análisis de los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la revisión bibliográfica y documental, luego se hizo el análisis relacionándolo con los antecedentes y bases teóricas pertinentes.

Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2, se realizó a través de la aplicación de ratios de rentabilidad, luego se hizo el análisis correspondiente a la luz de los antecedentes y bases teóricas.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se hizo un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2; luego, se explicó las coincidencias y no coincidencias relacionándolas con las bases teóricas pertinentes.

3.5. Matriz de Consistencia

Ver anexo 01

3.6. Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados:

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, 2014.

CUADRO 01

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Antecedentes Nacionales Álvarez (2011)	Establece que al hacer un uso eficiente, racional y una buena distribución de los recursos obtenidos a través de un financiamiento adecuado, el negocio tendrá oportunidades de invertir, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El dinero debe ser usado para el fin que fue solicitado. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.
Castañeda (2012)	Afirma que el financiamiento sí influye en mejorar la rentabilidad de la empresa, siempre y cuando sea con un plan de trabajo. Un estudio previo proyectando la situación de la empresa es importante para evaluar los posibles riesgos, beneficios y cambios que se producirían sin dejar de lado el entorno económico en el que se desenvuelve la empresa. De ser negativo no arriesgarse o reformular el proyecto. Y al obtener el préstamo destinarlo para el fin que fue adquirido, sin desviarse del plan.
Hidalgo (2014)	Determina que el financiamiento aumenta la rentabilidad de manera considerable, siempre que se le dé un uso óptimo y eficiente a los recursos para el desarrollo de la empresa. Es preciso seguir un plan de financiamiento que permita resultados positivos que influyan en el incremento de la rentabilidad de la empresa, se debe proyectar la situación con o sin financiamiento para evaluar los riesgos y evitar contingencias.

<p>Kong y Moreno (2012)</p>	<p>Afirma que las fuentes de financiamiento les ha permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Esto conlleva al aumento de producción y sus ingresos, permitiendo que se fortalezca la relación con sus proveedores y poder de negociación, siendo plasmada en una mejora de los costos.</p>
<p>Márquez (2007)</p>	<p>Establece que la política de financiamiento permite obtener rentabilidad en la empresa. Pero es importante tener en cuenta los plazos que otorgan las políticas de créditos y el crecimiento de las ventas. Optimizar los recursos a través de la información financiera oportuna que permita tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. El record crediticio de una empresa es importante para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado.</p>
<p>Medina y Flores (2010)</p>	<p>Determinan que la mayor parte de financiamiento obtenido se emplea con la intención de comprar activos para su empresa, así mejorar la calidad de sus servicios e incrementar la productividad. Los empresarios indican que si han logrado incrementar su rentabilidad, pero que es necesario una asesoría en el manejo de sus finanzas por parte de las financieras. Las financieras deben asesorar a las micro y pequeñas empresas, dándoles herramientas, como planes de negocio, planes de marketing, que les permita desarrollar servicios adecuados a la realidad de su localidad y así obtener mayor rentabilidad.</p>
<p>Ramírez (2014)</p>	<p>Establece que la falta de liquidez hace que se recurra a fuentes de financiamiento, es decir hicieron uso de recursos externos. Una MYPE en el Perú tiene más facilidades acceder a entidades no bancarias, como Cajas Municipales y de Ahorro y Crédito. Siendo usado en su mayoría estos créditos como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activos fijos. Para este autor, el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas debido a la obtención de financiamiento externo.</p>
<p>Antecedentes Regionales Dextre (2012)</p>	<p>Afirma que el financiamiento influye de forma positiva en la rentabilidad de una empresa. La mejor manera es darle un uso óptimo al dinero obtenido, dependiendo el giro del negocio de cada empresa, buscando las formas de pago que más se adecuen a cada entidad.</p>

Guerrero (2013)	Establece que la mayoría de librerías en el lugar de estudio esta conducido por damas mayores entre 40 y 49, aproximadamente la mitad con un nivel universitario. De los cuales la gran mayoría obtuvo un financiamiento. Es de gran importancia que los pequeños empresarios reciban capacitación para poder administrar el microcrédito financiero. De esta manera se asegura la rentabilidad de las Mypes.
Huamán (2014)	Afirma que la mayoría de las Mypes obtiene financiamiento del sistema no bancario que les facilita el crecimiento de sus empresas, debido al buen uso del crédito en su negocio los conduce a incrementar sus ventas, de la mano con la capacitación a su personal producto de una adecuada gestión.
Antecedentes Locales Domínguez (2013)	Afirma que la mayoría de Mypes en su estudio emplea el financiamiento para la adquisición de un activo fijo, mejoramiento de su local o capital de trabajo. En los últimos años las Mypes cuentan con más facilidades para la obtención de financiamiento, mejorando su porcentaje de rentabilidad, hecho que se demuestra con el crecimiento que paulatino de estos.
Espinoza (2010)	Sostiene que el financiamiento si influye de manera positiva en la rentabilidad de las Mypes estudiadas y es una forma de que las empresas contribuyan al crecimiento tanto propia como del país. Ya que para acceder al sistema financiero se debe ser formal para poder demostrar los ingresos de dicha entidad que permitirán el pago del financiamiento.
Vásquez (2010)	Afirma que los comerciantes lo primero que buscan al solicitar un financiamiento es mejorar positivamente la rentabilidad de sus empresas, para esto buscan mejorar la calidad de sus productos y servicios, incrementando la productividad de la entidad.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

4.1.2. **Respecto al objetivo específico 2:**

Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.

CUADRO 02

ITEMS - RATIOS	FÓRMULAS Y AÑO	RESULTADOS
Rentabilidad de los activos (ROA)		
Sin financiamiento		
$\frac{\text{Utilidad neta x 100}}{\text{Activo total}}$	$\frac{3,050\,000}{259,358.18}$ 2014	11.76%
Con financiamiento		
$\frac{\text{Utilidad neta x 100}}{\text{Activo total}}$	$\frac{5,162\,976.56}{292,587.83}$ 2015	17,65%
Rentabilidad p: trimonial (ROE)		
Sin financiamiento		
$\frac{\text{Utilidad neta x 100}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{3,050\,000}{154,651.98}$ 2014	19.72%
Con financiamiento		
$\frac{\text{Utilidad neta x 100}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{5,162\,976.56}{107,654.30}$ 2015	47.96%
Endeudamiento total		
Sin financiamiento		
$\frac{\text{Pasivo total x 100}}{\text{Activo total}}$	$\frac{10,470\,620}{259,358.18}$ 2014	40,37%
Con financiamiento	$\frac{10,074\,628.04}{259,358.18}$ 2015	

$\frac{\text{Pasivo total} \times 100}{\text{Activo total}}$	292, 587.83	34,43%
--	-------------	--------

Fuente: Elaboración propia en base al estado de situación financiera de la empresa Navismar E.I.R.L.

4.1.3. **Respecto al objetivo específico 3:**

Hacer un análisis comparativo de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.

CUADRO 03

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
Respecto a la Rentabilidad de los activos o sobre la inversión (Roa)	Se establece que el financiamiento aumenta la rentabilidad de la empresa, como la compra de un activo y se le dé un uso óptimo. Un activo para la producción incrementa la producción, ventas y utilidades. Seguir un plan de financiamiento que permita resultados positivos,	Se determina que la rentabilidad de los activos sobre la inversión mostro un incremento. Debido a que la utilidad del último periodo resulto superior en un 17.65% para el 2015 a la obtenida en el periodo 2014 de 11.76%.	Sí coinciden

	proyectar la situación con o sin financiamiento para evaluar los riesgos y evitar contingencias. Hidalgo, (2014)		
Respecto a la rentabilidad Patrimonial	No aplica	Se establece un incremento en la rentabilidad patrimonial, trayendo como consecuencia un incremento en la rentabilidad patrimonial de comparar un 19.72% en el periodo 2014 y un 47.96 % en el periodo 2015.	No coinciden
Respecto al Índice de Endeudamiento total	No aplica	Se establece que la capacidad de endeudamiento total de la empresa ha disminuido de 40.37% en el 2014 frente a un 34.43% para el periodo 2015.	No coinciden

Fuente: Elaboración propia en base a la comparación de resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.2. Análisis de resultados:

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1:

Álvarez (2011), Castañeda (2012) e Hidalgo (2014) establecen que se debe dar un uso adecuado y óptimo al financiamiento, que permita aumentar la productividad y sus ingresos. Todo esto les permitirá mantener los costos, buenas relaciones con sus proveedores, producto de una buena gestión. Finalmente, incrementar la rentabilidad de las empresas. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por los autores de los antecedentes internacionales: **Algieri, (2007) y Marro (2005)** quienes manifiestan que: el financiamiento es una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas, ya que al crecer un negocio, contribuye al incremento de la productividad, optimizando sus procesos hasta alcanzar buenos niveles de competitividad que le permitan a una MYPE mantenerse en el mercado. Ofrecer productos de calidad que cubra costos y genere utilidades, así como la mejora de la capacidad de gestión de un empresario. Lo que a su vez concuerda con lo que establecen los autores de las bases teóricas: **Gitman (1996)** manifiesta que las fuentes de financiamiento de una empresa son herramientas claves para lograr su fortaleza económica y su competitividad en el tiempo. De igual forma **Luna (2008)** en su teoría del Adecuado Manejo del Financiamiento, explica que un crédito puede ser una buena oportunidad para crecer, siempre y cuando se analice la demanda del producto, las proyecciones de la empresa y el incremento en las ventas auguren que el margen de utilidad vaya por buen camino; por lo tanto, es el adecuado momento para buscar financiamiento.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2:

Respecto de la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, a través de la utilización de los ratios pertinentes se ha demostrado que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de dicha empresa, como por ejemplo: En lo que respecta a la rentabilidad de los activos sobre la inversión en el periodo 2015 con financiamiento, por cada sol de activo empleado se obtuvo cerca de 0.18 soles

o una rentabilidad del 17.65%; mientras que para el 2014, sin financiamiento, por cada sol de activo se obtuvo cerca de 0.12 soles o una rentabilidad de 11.76%. Lo que denota que debido al financiamiento para el 2015 se produjo un incremento favorable en la rentabilidad de la empresa del caso, mostrando que existe una efectividad en la gerencia respecto al empleo del capital total; es decir, recursos propios y ajenos. Lo cual ha sido favorable teniendo en consideración que se hizo una inversión en la compra de mercaderías, en el último periodo. Existiendo una diferencia de un periodo a otro en 5.89%. Es decir, que con el financiamiento la empresa empleo sus activos de forma más eficiente y productiva.

En cuanto a la rentabilidad patrimonial o ROE, sin financiamiento, para el 2014 por cada sol de patrimonio invertido se obtuvo 0,20 soles; mientras que en el periodo 2015, con financiamiento se obtuvo 0,48 soles por cada sol invertido de patrimonio, con un retorno de 19.72% para el 2014 y para el 2015 con 47.96% de retorno. Mostrándose que con el financiamiento se incrementa la rentabilidad financiera de la empresa del caso; es decir, es una empresa prospera con una gran desempeño. Además, se observa la disminución del patrimonio porque una de sus partidas han disminuido, lo cual es el resultado acumulado por haber una repartición de utilidades en el periodo 2014, pero se incrementó la reserva legal.

Finalmente, en lo que se refiere al endeudamiento total, se muestra un 40,37% para el año 2014 sin financiamiento, en comparación con un 34.43% en el 2015 con financiamiento, existiendo una disminución de 5,94% de un año a otro, lo que nos muestra que la dependencia financiera con acreedores externos ha disminuido. De esta manera se concluye que la empresa está logrando recuperar el equilibrio y mantener su autonomía frente a terceros.

Este incremento en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. del caso, para el periodo 2015 con financiamiento se debió a lo siguiente: Un adecuado uso del financiamiento, bajo una planificación financiera oportuna, que le permite tomar decisiones sobre sus operaciones futuras basándose en información financiera actualizada, que le permitan ver potenciales problemas que pudieran surgir.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3:

Al comparar los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, se observa lo siguiente:

Respecto a la rentabilidad de los activos o sobre la inversión (Roa), los resultados de los objetivos 1 y el 2 coinciden, debido a que el financiamiento en las empresas del Perú y del caso, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas. Coincidiendo con las bases teóricas. Esto debe ir acompañado de una buena gestión de los recursos con los que cuenta la empresa; es decir, los activos deben emplearse de forma eficiente.

Respecto a la rentabilidad patrimonial (Roe), los resultados del objetivo específico 1 y 2 no coinciden, pues en los antecedentes consultados no se hicieron un análisis con este tipo de ratio (Roe) y en el caso se establece que hay un incremento en la rentabilidad patrimonial, debido a que los empresarios le han sacado el máximo provecho a sus recursos propios que emplea para su financiación.

Respecto al índice de endeudamiento total, los resultados del objetivo específico 1 y 2 no coinciden, debido a que en los antecedentes consultados no aplica este tipo de ratios, debido a que se basaron en la aplicación de encuestas, mientras que para el caso se aplicó ratios, donde se establece que la capacidad de endeudamiento total de la empresa ha disminuido. Debido a que poco a poco la empresa se va independizando del capital ajeno, adquiriendo su independencia de capitales de terceros. Mostrando efectividad en la gestión, ya que el préstamo fue a corto plazo.

V. CONCLUSIONES:

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

5.2. Respecto al objetivo específico 2:

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso.

5.3. Respecto al objetivo específico 3:

De tres elementos metodológicamente comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, solo uno coincidió, esto debido a que los autores citados en los antecedentes solo describieron las variables pero concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Perú, mientras que a través del caso se demostró con ratios, que el financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L., debido a que mejoró las ventas, influenciado por un buen manejo de los recursos obtenidos, gestionado con acierto.

5.4. Conclusión general:

Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y

eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

- Algieri, M. (2007). Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la Rentabilidad de las Industrias Metalmeccánicas en Barquisimeto, Estado de Lara. Consultado el 20/10/2015. Disponible en http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P762.pdf
- Álvarez, A. (2011). Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las empresas de Ensamblaje de Trimotos (Moto Taxis) y Ventas de Autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, en el año 2011. Consultado el 17/10/2015. Disponible en [http://www.academia.edu/11363272/ Informe Final Tesis IV](http://www.academia.edu/11363272/Informe_Final_Tesis_IV).
- ASOBANCARIA (2014). Costos Financieros del Crédito. Consultado el 26/11/2015. Disponible en <https://sabermassermas.com/costos-financieros-del-credito/>.
- BCRP (2008). Importancia de Facilitar el Acceso al Crédito a la Micro y Pequeña Empresa. Consultado el 20/11/2015. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Briceño, A. (2009). Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y Largo Plazo. Consultado el 01/12/2015. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Caridad, I. (2009). Estructura de Financiamiento Fundamentos Teóricos y Conceptuales. Consultado el 15/10/2015. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>.
- Castañeda, V. (2012). Los efectos mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012. Consultado el 18/10/2015. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/113170109/Los-efectos-mediante-un-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-la-empresa-Faresi-SAC#scribd>

- Crece Negocios, (2014). Definición de Rentabilidad. Consultado el 15/10/2015. Disponible en <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Crecemype, (2008). Financiamiento I. Consultado el 18/11/2015. Disponible en <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/financiamiento-i.pdf>
- Club Planeta, (2011) Financiamiento a Corto Plazo. Consultado el 01/12/2015. Disponible en http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- De la Mora, M. (2006). Necesidades de Financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima. Consultado el 20/11/2015. Disponible en [http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria Josefina de la Mora Diaz.pdf](http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf).
- Dextre, D. (2012). Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Bordados Artesanales La Plaza de las Provincia de Huaraz – Region Ancash, Año 2012. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 369.
- Domínguez (2013) Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Mypes en el sector de Comercialización de Redes de Pesca en el Distrito de Chimbote, Periodo 2013. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 321.
- Espinoza, E. (2010). Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro bazares en el distrito de Chimbote, año 2010. Consultado el 20/11/2015. Disponible en <http://biblioteca.uladech.edu.pe/index.php/es/somos/catalogo?criterio=INCIDENCIA%20DEL%20FINANCIAMIENTO%20EN%20CHIMBOTE>.
- Fernández, J. (2015). Rentabilidad. Consultado el 17/10/2015. Disponible en <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- García, N. (2014). Financiamiento. Consultado el 17/10/2015. Disponible en <https://www.clubensayos.com/Negocios/FINACIAMIENTO/2139475.html>

- **Guerrero, L. (2011).** El Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Servicio – Rubro Librerías de la Provincia de Huaraz, año 2011. Consultado el 18/11/2015. Código 121. Biblioteca ULADECH.
- **Hidalgo, J. (2014).** Influencia del Financiamiento a largo plazo en la Rentabilidad de la Empresa Reencauchadora Llanta Nueva S.A.C de la ciudad de Trujillo, 2014. Consultado el 17/10/2015. Disponible en <http://es.slideshare.net/Mayquisito/influencia-del-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-la-empresa-reencauchadora-llanta-nueva-sac>
- **Huamán (2014).** El Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías en la Ciudad de Huaraz, 2012, Consultado el 18/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 302.
- **IPE, (2014).** Ley N° 2505, Ley de la Promoción y Formalización de las Micro y Pequeña Empresa. Consultado el 20/11/2015. Disponible en org.pe/content/ley-de-promocion-y-formalizacion-de-micro-y-pequenas-empresas.
- **Kong y Moreno (2012).** Influencia de las Fuentes de Financiamiento en la Rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San Jose – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Consultado el 19/11/2015. Disponible en http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- **Lira, P. (2009).** Finanzas y Financiamiento: Herramientas de gestión que toda Pequeña Empresa debe Conocer. 1ra Edic. USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA. Lima, Perú.
- **Maldonado. (2012).** El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Pastelerías del Distrito de Independencia – Huaraz, Año 2012. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 366.
- **Márquez, L. (2007)** Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas, 2007. Consultado el 19/10/2015. Disponible en http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

- Marro (2005). Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Consultado el 11/11/2015. Disponible en http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de-marro_f/pdfAmont/de-marro_f.pdf
- Martínez, (2009). Factores de rentabilidad en las decisiones financieras. Consultado el 19/10/2015. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>
- Medina y Flores (2010). Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo de la localidad de Huancavelica, periodo 2008. Consultado el 24/10/2015. Disponible en https://docs.google.com/document/d/1lQQt5p2NhJBVJUHVo_gfKLiHZarieccCjn84dKLibg4/edit?pli=1
- Navarro (2011). Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Empresas de Ensamblaje de Tri Motos y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, Región Piura en el año 2011. Consultada el 15 de Octubre de 2015. Disponible en http://www.academia.edu/11363272/Informe_Final_Tesis_IV
- Panorama Cajamarquino (2009). Las Mypes Micro y Pequeñas empresas. Consultado el 15/12/2015. Disponible en <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>
- Ramírez, M. (2014). El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 531.
- Revista Caballero Bustamante, (2013). Modifican Ley de Régimen MYPE. Consultada el 27/11/2015. Disponible en http://www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf
- Rojas, Y. (2011). Fuentes y Formas de Financiamiento Empresarial. Consultado el 16/10/2015. Disponible en

<http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>

- Tanaka E. (2005) Análisis de estados financieros para la toma de decisiones. Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Vásquez, J. (2010). Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Industrial Rubro Confecciones de Ropa en General en el Centro Comercial Galerías Bahía Plaza Center del Distrito de Chimbote, Provincia de Santa – Periodo 2010. Consultado el 19/11/2015. Disponible en Biblioteca ULADECH. Código 786.
- Villaorduña, A.(2014) Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Consultado el 19/11/2015. Disponible en http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a_c.pdf
- Vásquez, J. (2013) Importancia de las Mype en el Perú. Consultado el 19/11/2015. Disponible en <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>
- http://www.asesorempresarial.com/libros/FC_CE2012/FC_CE2012_001.pdf
- <https://www.cajatrujillo.com.pe/portalnew/Tarifarios%20Para%20Publicaci%C3%B3n/Formulas%20Creditos/Cr%C3%A9dito%20Comercial%2026.04.2011.pdf>
- <http://aindicadoresf.galeon.com/iren.htm>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	METODOLOGÍA	RESULTADOS
El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Perú, Caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.	¿Cuál es la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014?	Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú. 2. Describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. 3. Hacer un análisis comparativo de la 	Investigación de tipo no experimental descriptiva de caso, bibliográfica documental Técnica: <ul style="list-style-type: none"> • Revisión bibliográfica • Entrevista Instrumentos: <ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas • Cuestionario 	El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. La investigación fue de diseño no experimental – bibliográfica – documental y de caso, para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas y un flujo de caja con y sin financiamiento, estado financiero proyectado, con y sin

			<p>Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014.</p>	<p>financiamiento. El uso de ratios para comparar la rentabilidad de la empresa; encontrándose los siguientes resultados: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE. Siempre y cuando se optimice el uso adecuado del endeudamiento, que permita mejorar la rentabilidad y mejorar la gestión. El caso en estudio ha reflejado que la empresa Navismar E.I.R.L., al hacer uso del financiamiento, ha mostrado</p>
--	--	--	---	---

					<p>un aumento en su utilidad, esto condujo al incremento de la rentabilidad de sus activos.</p> <p>Finalmente, se concluye que el Financiamiento si influye en la rentabilidad de las Mype del Perú, así mismo, queda demostrado con el caso aplicado a la Empresa Navismar E.I.R.L. Se aconseja el implantar una política crediticia en una empresa, que les permita evaluar la viabilidad de un financiamiento, estableciéndose un marco de referencia y una directriz que ayude a la toma de decisiones sobre otorgamiento de un crédito.</p>
--	--	--	--	--	--

6.2.2. Anexo 02: Modelos de fichas bibliográficas

LIBRO

AUTOR:

APELLIDO (s), Nombre (s)

TITULO Y SUBTITULO:

EDICION: _____ (a partir de la 2ª.) **LUGAR DE**

EDICION: _____

EDITORIAL:

AÑO DE EDICION: _____ **NUM. DE PAGINAS:**

SERIE O COLECCIÓN Y NÚMERO:

LOCALIZACION DE LA OBRA:

Autor(a)	_____
Título	_____
Año	_____
Editorial o imprenta	_____
Ciudad, país	_____
# edición	_____
Traductor	_____
# de páginas	_____

Fuente: Establecido por las normas APA.

6.2.3 Anexo 03: Estado de situación financiera proyectado sin y con financiamiento.

EM PRESA NAVISMAR E.I.R.L. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31/12/2015 (EXPRESADO EN SOLES)		
ACTIVO	2014	2015
ACTIVO CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUI. EFFECT.	25,652.06	53,901.70
CUENTAS X COBR. COMERC.	45,947.79	59,472.00
EXISTENCIAS	96,350.00	110,400.00
OTROS ACTIVOS		-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	167,949.85	223,773.70
INM. MAQUI Y EQUIPO (NETO)		
	91,408.33	68,814.13
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	91,408.33	68,814.13
TOTAL ACTIVO	259,358.18	292,587.83
PASIVO Y PATRIMONIO		
OTRAS CUENTAS X PAGAR		
	19,692.39	4,975.02
BENEFICIOS A LOS TRABAJ.	11,098.61	11,095.79
CTAS X PAGAR COMERC.	73,915.20	77,030.40
OTRAS CUENTAS X PAGAR		7,645.07
TOTAL PASIVO	104,706.20	100,746.28
CAPITAL		
	60,000.00	60,000.00
RESERVA LEGAL	4,251.94	14,586.11
RESULT. ACUMU	59,900.04	
RESULTA. DEL EJERCICIO	30,500.00	51,629.77
TOTAL PATRIMONIO	154,651.98	107,654.30

Fuente: Estado financiero 2014 proporcionado por la empresa del caso y la elaboración propia del estado financiero proyectado al 2015.

6.2.4 Anexo N° 04: Presupuesto de ventas

CEDULA 1 PRESUPUESTO DE VENTAS													
(Expresado en miles de soles)													
CONCEPTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CANTIDAD	7500	6500	7000	7000	7800	8200	7200	7300	7500	7800	7900	6700	88400
VALOS UNITARIO	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
INGRESO POR VENTAS	135,000.00	117,000.00	126,000.00	126,000.00	140,400.00	147,600.00	129,600.00	131,400.00	135,000.00	140,400.00	142,200.00	120,600.00	1,591,200.00
IGV	24,300.00	21,060.00	22,680.00	22,680.00	25,272.00	26,568.00	23,328.00	23,652.00	24,300.00	25,272.00	25,596.00	21,708.00	286,416.00
PRECIO VENTA	159,300.00	138,060.00	148,680.00	148,680.00	165,672.00	174,168.00	152,928.00	155,052.00	159,300.00	165,672.00	167,796.00	142,308.00	1,877,616.00

Fuente: Elaboración propia del presupuesto de ventas proyectado al año 2015, en base a los estados financieros proporcionados por la empresa del caso del año 2014.

6.2.5 Presupuesto de compras:

COMPRAS			
MES	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR COMPRA
ENERO	7500	12.00	90,000.00
FEBRERO	9000	12.00	108,000.00
MARZO	8650	12.00	103,800.00
ABRIL	9750	12.00	117,000.00
MAYO	7900	12.00	94,800.00
JUNIO	9100	12.00	109,200.00
JULIO	7200	12.00	86,400.00
AGOSTO	7800	12.00	93,600.00
SEPTIEMBRE	8700	12.00	104,400.00
OCTUBRE	8200	12.00	98,400.00
NOVIEMBRE	8800	12.00	105,600.00
DICIEMBRE	9200	12.00	110,400.00
TOTAL	101800	12.00	1,221,600.00

Fuente: Elaboración propia del presupuesto de compras proyectado al 2015, en base a los estados financieros proporcionados por la empresa del caso del año 2014.

6.2.6 Presupuesto de compras total

CEDLA 4 PRES UPUES TO DE COMPRAS TOTAL - CONTADO Y CREDI TO								
(Expresado en miles de soles)								
MES	TOTAL COMPRAS	COMPRAS AL CONTADO	IGV	PRECI O COMPRA AL CONTADO	COMPRAS AL CREDI TO	IGV	PRECI O COMPRA AL CREDI TO	TOTAL PRECI O DE COMPRA
ENERO	90,000.00	54,000.00	9,720.00	63,720.00	36,000.00	6,480.00	42,480.00	106,200.00
FEBRERO	108,000.00	64,800.00	11,664.00	76,464.00	43,200.00	7,776.00	50,976.00	127,440.00
MARZO	103,800.00	62,280.00	11,210.40	73,490.40	41,520.00	7,473.60	48,993.60	122,484.00
ABRIL	117,000.00	70,200.00	12,636.00	82,836.00	46,800.00	8,424.00	55,224.00	138,060.00
MAYO	94,800.00	56,880.00	10,238.40	67,118.40	37,920.00	6,825.60	44,745.60	111,864.00
JUNIO	109,200.00	65,520.00	11,793.60	77,313.60	43,680.00	7,862.40	51,542.40	128,856.00
JULIO	86,400.00	51,840.00	9,331.20	61,171.20	34,560.00	6,220.80	40,780.80	101,952.00
AGOSTO	93,600.00	56,160.00	10,108.80	66,268.80	37,440.00	6,739.20	44,179.20	110,448.00
SETIEMBRE	104,400.00	62,640.00	11,275.20	73,915.20	41,760.00	7,516.80	49,276.80	123,192.00
OCTUBRE	98,400.00	59,040.00	10,627.20	69,667.20	39,360.00	7,084.80	46,444.80	116,112.00
NOVIEMBRE	105,600.00	63,360.00	11,404.80	74,764.80	42,240.00	7,603.20	49,843.20	124,608.00
DICIEMBRE	110,400.00	66,240.00	11,923.20	78,163.20	44,160.00	7,948.80	52,108.80	130,272.00
TOTAL	1,221,600.00	732,960.00	131,932.80	864,892.80	488,640.00	87,955.20	576,595.20	1,441,488.00

Fuente: Elaboración propia en base al presupuesto de compras.

6.2.7 Presupuesto de caja sin financiamiento

CEDULA 6 PRESUPUESTO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO																	
(Expresado en miles de soles)																	
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL				
INGRESOS																	
Vtas al contado	111,510.00	96,642.00	104,076.00	104,076.00	115,970.40	121,917.60	107,049.60	108,536.40	111,510.00	115,970.40	117,457.20	99,615.60	1,314,331.20				
Vtas al credito	22,973.90	43,346.95	55,028.95	43,542.00	44,604.00	48,002.40	51,400.80	48,002.40	46,303.20	47,365.20	49,064.40	50,126.40	549,760.59				
TOTAL INGRESOS	134,483.90	139,988.95	159,104.95	147,618.00	160,574.40	169,920.00	158,450.40	156,538.80	157,813.20	163,335.60	166,521.60	149,742.00	1,864,091.79				
EGRESOS																	
Compras al contado	63,720.00	76,464.00	73,490.40	82,836.00	67,118.40	77,313.60	61,171.20	66,268.80	73,915.20	69,667.20	74,764.80	78,163.20	864,892.80				
Compras al credito		21,240.00	46,728.00	49,984.80	52,108.80	49,984.80	48,144.00	46,161.60	42,480.00	46,728.00	47,860.80	48,144.00	499,564.80				
Pago a proveed anter	44,349.12	29,566.08											73,915.20				
Egresos extraordinar		4,543.00	6,490.00	4,956.00									15,989.00				
Costos fijos	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00				
Pago de Prestamo													-				
Pago de Honorarios				4,500.00									4,500.00				
Planilla	9,788.91	10,442.61	10,631.73	12,165.21	12,924.21	13,052.61	12,929.11	12,926.64	12,356.61	12,400.11	13,052.61	13,052.61	145,722.97				
Gratificaciones							15,881.30					15,881.30	31,762.60				
Vacaciones	3,597.00	3,270.00	3,052.00	1,111.80	1,090.00		1,035.50	1,035.50	872.00	817.50			15,881.30				
SNP	1,010.64	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	10,334.24				
AFP's	673.75	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	8,041.44				
ESSALU	3,087.00	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	17,511.30				
D IGV	5,940.00	8,100.00	927.00	3,006.00	864.00	8,208.00	5,940.00	7,776.00	6,111.00	4,518.00	6,804.00	6,588.00	64,782.00				
Renta de 5ta	364.00	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	3,777.67				
Renta de 3era (pgo. a cta)	2,380.00	4,117.44	9,805.44	3,842.94	3,842.94	4,282.13	4,501.73	3,952.74	4,007.64	4,117.44	4,282.13	4,337.03	53,469.61				
Renta de 2° Categoria		-											-				
Renta de 4ta					500.00								500.00				
CTS					7,487.36						7,487.36		14,974.72				
TOTAL EGRESOS	135,910.42	161,882.15	155,263.60	166,541.77	150,074.74	156,980.17	153,741.86	142,260.30	143,881.47	142,387.27	158,390.73	170,305.17	1,837,619.65				
Saldo caja operativa	-1,426.52	-21,893.20	3,841.35	-18,923.77	10,499.66	12,939.83	4,708.54	14,278.50	13,931.73	20,948.33	8,130.87	-20,563.17	26,472.14				
saldo inicial	25,652.06	24,225.54	2,332.33	6,173.68	-12,750.09	-2,250.43	10,689.41	15,397.94	29,676.44	43,608.17	64,556.50	72,687.37	279,998.92				
saldo caja acumulada	24,225.54	2,332.33	6,173.68	-12,750.09	-2,250.43	10,689.41	15,397.94	29,676.44	43,608.17	64,556.50	72,687.37	52,124.20	306,471.06				
Saldo minimo de caja	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00				

Fuente: Elaboración propia en base a la información financiera proporcionada por la empresa del caso y los presupuestos de ventas y compras proyectados.

6.2.8 Presupuesto de caja con financiamiento:

CEDULA 7 PRESUPUESTO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO																	
(Expresado en miles de soles)																	
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL				
INGRESOS																	
Vtas al contado	111,510.00	96,642.00	104,076.00	104,076.00	115,970.40	121,917.60	107,049.60	108,536.40	111,510.00	115,970.40	117,457.20	99,615.60	1,314,331.20				
Vtas al credito	22,973.90	43,346.95	55,028.95	43,542.00	44,604.00	48,002.40	51,400.80	48,002.40	46,303.20	47,365.20	49,064.40	50,126.40	549,760.59				
Préstamo		40,000.00											40,000.00				
TOTAL INGRESOS	134,483.90	179,988.95	159,104.95	147,618.00	160,574.40	169,920.00	158,450.40	156,538.80	157,813.20	163,335.60	166,521.60	149,742.00	1,904,091.79				
EGRESOS																	
Compras al contado	63,720.00	76,464.00	73,490.40	82,836.00	67,118.40	77,313.60	61,171.20	66,268.80	73,915.20	69,667.20	74,764.80	78,163.20	864,892.80				
Compras al credito	-	21,240.00	46,728.00	49,984.80	52,108.80	49,984.80	48,144.00	46,161.60	42,480.00	46,728.00	47,860.80	48,144.00	499,564.80				
Pago a proveed anter	44,349.12	29,566.08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	73,915.20				
Egresos extraordinar	-	4,543.00	6,490.00	4,956.00	-	-	-	-	-	-	-	-	15,989.00				
Costos fijos	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00				
Pago de Prestamo			3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	3,822.25	38,222.50				
Pago de Honorarios	-	-	-	4,500.00	-	-	-	-	-	-	-	-	4,500.00				
Planilla	9,788.91	10,442.61	10,631.73	12,165.21	12,924.21	13,052.61	12,929.11	12,926.64	12,356.61	12,400.11	13,052.61	13,052.61	145,722.97				
Gratificaciones	-	-	-	-	-	-	15,881.30	-	-	-	-	15,881.30	31,762.60				
Vacaciones	3,597.00	3,270.00	3,052.00	1,111.80	1,090.00	-	1,035.50	1,035.50	872.00	817.50	-	-	15,881.30				
SNP	1,010.64	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	847.60	10,334.24				
AFP's	673.75	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	669.79	8,041.44				
ESSALU	3,087.00	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	1,311.30	17,511.30				
D IGV	5,940.00	8,100.00	927.00	3,006.00	864.00	8,208.00	5,940.00	7,776.00	6,111.00	4,518.00	6,804.00	6,588.00	64,782.00				
Renta de 5ta	364.00	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	310.33	3,777.67				
Renta de 3era (pgo. a cta)	2,380.00	4,117.44	9,805.44	3,842.94	3,842.94	4,282.13	4,501.73	3,952.74	4,007.64	4,117.44	4,282.13	4,337.03	53,469.61				
Renta de 2ª Categoría	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Renta de 4ta	-	-	-	-	500.00	-	-	-	-	-	-	-	500.00				
CTS	-	-	-	-	7,487.36	-	-	-	-	-	-	7,487.36	14,974.72				
TOTAL EGRESOS	135,910.42	161,882.15	159,085.85	170,364.02	153,896.99	160,802.42	157,564.11	146,082.55	147,703.72	146,209.52	162,212.98	174,127.42	1,875,842.15				
Saldo caja operativa	-1,426.52	18,106.80	19.10	-22,746.02	6,677.41	9,117.58	886.29	10,456.25	10,109.48	17,126.08	4,308.62	-24,385.42	28,249.64				
saldo inicial	25,662.06	24,225.54	42,332.33	42,351.43	19,605.41	26,282.82	35,400.41	36,286.69	46,742.94	56,852.42	73,978.50	78,287.12	507,997.67				
saldo caja acumulada	24,225.54	42,332.33	42,351.43	19,605.41	26,282.82	35,400.41	36,286.69	46,742.94	56,852.42	73,978.50	78,287.12	53,901.70	536,247.31				
Saldo minimo de caja	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00				

6.2.9 Estado de resultados al 2015

EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L.	
ESTADO DE RESULTADOS al	
31/12/2015	
(Expresado en Soles)	
Ventas	1,591,200.00
Otros Ingresos	-
Costo de ventas	1,207,550.00
Utilidad bruta	383,650.00
Gastos Operativos	306,338.42
Gastos financieros	5,603.57
Utilidad antes de imp.	71,708.01
Impt a Renta	20,078.24
Utilidad Neta	51,629.77

Fuente: Elaboración propia en base al flujo de caja proyectado