



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DEL MICRO Y PEQUEÑOS
EMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LIBRERÍA DEL DISTRITO DE JUANJUI PERIODO 2015-
2016.**

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

AUTOR:

BR. HEBER ROJAS MEZA

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**JUANJUI-PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne.
Secretario

Mgr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros.
Miembro.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, ser maravilloso por darme la fuerza, temple y fe para lograr uno de mis metas, mi carrera profesional algo que me parecía imposible culminar, agradecerle por mi salud, por la capacidad de pensar, por mantenerme sano a pesar de la circunstancia.

A mis padres, porque ellos son parte fundamental en cada etapa de mi vida, a mis hijos y mi esposa; por entender mi ausencia mientras realizo los trabajos de investigación, por estar a mi lado en todo momento de mi vida; agradecer también a todo mis maestros por sus enseñanzas.

DEDICATORIA

Este proyecto de tesis lo dedico a mi Dios, que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación, a mis hijos: André, Josep y Vanina, a mí amada Rut y a mis Padres; Alcides y María Concepción, quien se encuentra en el lugar especial junta al Señor.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro librería en el Distrito de Juanjuí período, 2015-2016”, ha tenido por objetivo describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Comercio de las librerías en el Distrito de Juanjuí, período 2015-2016. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 10 micros y pequeños empresarios de librerías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: **RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS:** El 100% de los micros y pequeños empresarios encuestados no obtuvieron financiamiento del sistema financiero, el 80% de propietarios encuestados afirman que su financiamiento son propios y el 20% de propietarios encuestado afirman a ver solicitado crédito; el 80% son de entidades bancarias y el 20% proviene de entidad no bancaria. **RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS:** el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejorado su negocios y el 20% manifiestan que no mejoro en el año 2016 y el 80% de los representantes de los micros y pequeños empresarios manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida y el 20% manifiestan que no mejoro su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeños empresarios.

ABSTRACT

This research paper entitled "Characterization of Financing and profitability of micro and small entrepreneurs in commerce category bookstore in the District of Juanjui period 2015-2016", has aimed to describe the main features of the Financing and Profitability the micro and small business sector Trade bookstores in the District of Juanjui, period 2015-2016. This work was carried out based on the descriptive research with a sample of 10 micro and small entrepreneurs bookstores trade sector; who they were applied a questionnaire of 18 questions, using the technique and survey instruments. The main result is: REGARDING THE FINANCING OF MICROS AND YOUNG ENTREPRENEURS: 100% of micro and small surveyed entrepreneurs did not obtain funding in the financial system, 80% of owners surveyed say their financing are own and 20% of owners respondent claim to see credit requested; 80% are banks and 20% comes from non-bank. REGARDING THE PROFITABILITY OF MICROS AND YOUNG ENTREPRENEURS: 80% of the entrepreneurs surveyed said that the profitability of their companies themselves improved their business and 20% say they do not improve in 2016 and 80% of the representatives of the micro and small entrepreneurs stated that profitability is related to the training received and 20% say they do not improve their profitability.

Keywords: Financing and profitability of micro and small entrepreneurs.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
JURADO EVALUADOR DE TESIS	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE TABLA	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	7
2.1. Antecedentes.....	7
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	19
2.2.1. Financiamiento.....	19
2.2.2. Rentabilidad.....	24
2.3 Marco Conceptual.....	30
2.3.1. Definición de financiamiento.....	30
III. METODOLOGÍA.....	32
3.1. Diseño de la Investigación	33
3.2. Población y Muestra	33
3.2.1. Área geográfica del estudio	33
3.2.2. Población	35
3.2.3. Muestra:	35
Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	36
3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de información.....	39
3.3.1. Técnica.....	39
3.3.2. Instrumento	39
3.4. Plan De Análisis.....	39
3.5. Matriz de consistencia	40
V. RESULTADOS.....	43
4.2 Análisis de resultados	56
4.2.1. Respecto a los microempresarios.....	56
4.2.2. Respecto al perfil de los micros y pequeños empresarios.	56
4.2.3. Respecto al financiamiento de los micros y pequeños empresarios.	56
4.2.4. Respecto a la rentabilidad.....	57
V. CONCLUSIONES	58
5.1. Respecto a los empresarios.....	58
5.2. Respecto al perfil de los micros y pequeños empresarios.	58
5.3. Respecto al financiamiento.....	58
5.4. Respecto a la rentabilidad.....	59
REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA	60
ANEXOS	73

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	36
Tabla 2. Matriz de consistencia	40
Tabla 3. Edad de los representantes de los micros empresarios.	43
Tabla 4. Género de los representantes de los micros y pequeños empresarios.	44
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de los micros y pequeños empresarios.	45
Tabla 6. Antigüedad de la actividad empresarial de los micros y pequeños empresarios.	46
Tabla 7. Cantidad de trabajadores que tiene su micro y pequeña empresa.	47
Tabla 8. Tipo de Financiamiento de los micros empresarios.	48
Tabla 9. Solicito crédito para su micro y pequeñas empresas.	49
Tabla 10. Tipo de crédito que obtuvo.	50
Tabla 11. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.	51
Tabla 12. En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuviste.	52
Tabla 13. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.	53
Tabla 14. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.	54
Tabla 15. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.	55

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad de los representantes de los micros empresarios.	43
Gráfico 2. Género de los representantes de los micros y pequeños empresarios.	44
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de los micros y pequeños empresarios.	45
Gráfico 4. Antigüedad de la actividad empresarial de los micros y pequeños empresarios.	46
Gráfico 5. Cantidad de trabajadores que tiene su micro y pequeña empresa.	47
Gráfico 6. Tipo de financiamiento de los micros y pequeños empresarios.	48
Gráfico 7. Solicito crédito para su micro y pequeña empresa.	49
Gráfico 8. Tipo de crédito que obtuvo.	50
Gráfico 9. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.	51
Gráfico 10. En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuviste.	52
Gráfico 11. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.	53
Gráfico 12. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.	54
Gráfico 13. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.	55

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPES), en cuanto a diversos temas como: La generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento de los países. En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a los micros y pequeños empresarios como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países. (Flores, 2012). Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son el motor de la economía europea. Constituyen una fuente fundamental de puestos de trabajo, generan espíritu empresarial e innovación en la UE y, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo. La nueva definición de PYME, que entró en vigor el 1 de enero de 2005, representa un gran paso hacia la consecución de un mejor entorno económico para las PYMES y se propone fomentar el espíritu empresarial, las inversiones y el crecimiento. Para elaborar esta definición se ha procedido a realizar una

amplia consulta a las partes interesadas, lo que ha puesto de manifiesto que es vital escuchar a los micros y pequeños empresarios para la correcta realización de los objetivos de Lisboa. (Comunidades europeas., 2006)

Por otro lado, en Latinoamérica los micros y pequeños empresarios representan el 97,56% del total de empresas. Frente a esta diversidad encontramos una política común de promoción en aras de mejorar la competitividad de los micros y pequeños empresarios promoviendo: leyes favorables, financiamiento, capacitación, asistencia técnica, facilidad de mercados, innovación y acceso a tecnología, hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de la Microempresa. El centro de apoyo a la microempresa (CAM), programa financiero créditos a tasa cero que se otorga a nuevos y pequeños emprendimientos. Para promover la cultura emprendedora de los micros y pequeños empresarios y el servicio Brasileño apoyó a las microempresas y pequeñas empresas (SEBRAE) otorgándoles por ley el 90% de su presupuesto, que llega anualmente a US\$ 450 millones más las contribuciones del 0.3% de la planilla de las empresas medianas y grandes para repartido entre las 37 oficinas regionales, las cuales brindan asesoría profesional a quienes quieran iniciar una empresa. (Hilario, R. 2007)

Esto ha generado nuevas políticas comunitarias ofreciendo un panorama coherente, pragmático y horizontal. Esto es derivado de las mismas acciones que realizan estas empresas pues en ellas se encuentra un abanico de diversidad y por consiguiente tiene necesidades diferentes. Las evoluciones que sufre son la creación de nuevas empresas que a la vez generan crecimiento rápido dispersas en los grandes mercados, en mercados locales o regionales y claro ejemplo es de España respondiendo a todos los enunciados.

(Emprendepyme.net.2009)

En el Perú las micros y pequeños empresarios conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son micro y pequeños empresarios, las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. (Espinoza, A. 2007). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las micros y pequeños empresarios son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% de la producción nacional. Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales. (Mendivil, 2006) Además, la Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles. (Castellanos, J. R. & Castellanos. A. Editores, 2010) Vivimos en un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los

innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Actualmente los micros y pequeños empresarios de la región San Martín presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de los micros y pequeños empresarios no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación empresarial. (Myperu, 2006).

En el Distrito de Juanjuí al igual que en otras ciudades el acceso al crédito es restringido, las micros y pequeñas empresas afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción) sólo así tendremos los micros y pequeños empresarios más competitivos que contribuyan con el desarrollo del país. Líneas arriba también se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de los micros y pequeños empresarios, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeños empresarios en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas micros y pequeños empresarios acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero

recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc. por tanto se enuncia el siguiente problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios rubro comercio del sector librería, del distrito de Juanjui, período 2015-2016?**, sus objetivos: Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeños empresarios rubro comercio del sector librerías, del distrito de Juanjuí, 2015-2016. Objetivos específicos: - Describir las principales características de los micro y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librerías del distrito de Juanjuí, 2015-2016, - Describir las principales características de los Gerentes y/o representantes legales de los micros y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librerías dl distrito de Juanjuí, 2015-2016 Describir las principales características del financiamiento (créditos) de los micros y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librerías del distrito de Juanjuí, 2015-2016, - Describir las principales características de la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librerías del distrito de Juanjuí, 2015-2016. La investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del rubro comercio del sector librería del distrito de Juanjuí. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento y la Rentabilidad, Finalmente el trabajo sirve de base

para realizar otros estudios similares en otros sectores, ya sean productivos o de servicio, del Distrito de Juanjuí y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Moreira, O. (2013), en su tesis de necesidades de capacitación profesional del personal administrativo de la universidad cristiana latinoamericana extensión Guayaquil para mejorar la calidad de servicio propuesta de un módulo práctico, la metodología aplicada fue la combinación de métodos de investigación, como: Inductivo-deductivo, analítico-sintético. Partiendo de una situación general para llegar a algo particular y viceversa, el tipo de investigación fue las técnicas aplicadas: Observación directa que permitió constar con información real acerca del objeto de investigación y poder plantear la propuesta que coadyuvará al mejoramiento de los procesos internos de la Universidad Cristian-extensión Guayaquil; encuesta, la cual sirvió para recabar datos acerca de la calidad del servicio que ofrece la Institución, se aplicó un cuestionario con preguntas mixtas, las cuales fueron tabuladas con el fin de probar las hipótesis planteadas, y los objetivos propuestos con una la población constituida por los directivos, personal administrativo, docentes y estudiantes, 1 directivo, 10 personales, 20 docentes y 100 estudiantes que hace un total de 131 personas, llego a la siguiente conclusión:

El 95 % de la población encuestada de Universidad Cristiana Latinoamericana están de acuerdo que la formación incide en la calidad de servicio.

La comunidad universitaria está de acuerdo que se efectúen evaluaciones cada semestre al personal de atención al cliente para medir la calidad de servicio que ofrece al usuario.

El 88% del personal administrativo manifiestan que no cuenta con la suficiente experiencia requerida para brindar un servicio de atención al cliente.

90% del personal administrativo y Delegado de la Universidad reconocen que el servicio de atención que ofrecen no es de excelencia.

El 91% del personal administrativo manifiestan que al recibir un módulo práctico de capacitación en atención al cliente sería un factor importante para mejorar la calidad de servicio.

Así mismo el 99% del personal administrativo consideran que al tener capacitación continua se mejoraría la calidad de servicio en la atención al cliente.

El 100% de los docentes y estudiantes manifiestan que las políticas de atención al cliente tanto interno como externo son débiles, dado que la universidad no ha brindado la capacitación permanente al personal administrativo.

Docentes y estudiantes con el 93% considera que el personal administrativo de la UCL no ha sido debidamente capacitado, ni ha recibido el entrenamiento adecuado y de manera oportuna, manifiesta que no responde a los requerimientos de los usuarios oportunamente.

La comunidad universitaria con un 97% está de acuerdo que reciban talleres de capacitación para mejorar el servicio de atención al cliente.

Con el 98% docentes y estudiantes están totalmente de acuerdo que el personal tome talleres motivacionales para mejorar el servicio de atención al cliente.

Amadeo, A (2013), en su tesis de determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, y su diseño no experimental Cualitativa al nivel exploratorio por lo que este tipo de investigación se enmarca dentro de los estudios de tipo ex-post-facto con una La población de este trabajo de tesis, fueron las empresas cuya estructura Cumplía con los requisitos para clasificar como una pequeña

y mediana empresa y que a su vez, formen parte del sector “Industrial”. La estructuración por resolución de la Pyme 21/100, llevo a la siguiente conclusión:

Existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación.

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará.

Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

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

De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el período que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan.

A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirman no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento.

Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. También es importante remarcar que la utilización de Fideicomisos y o la adhesión a Sociedades de Garantía Recíprocas, en gran parte de los encuestados, no fueron utilizadas por falta de interés o por falta de asesoramiento. Esto demostró la mala información que existe por parte de las entidades que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo.

Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los Empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo

fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Kong, J. y Moreno J. (2014), en su tesis influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de san José– Lambayeque en el período 2010 – 2012 la metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado, con una población y muestra de 130 micros y pequeños empresarios, llego a las siguientes conclusiones:

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de los micros y pequeños empresarios del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de los micros y pequeños empresarios del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente,

frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a los micros y pequeños empresarios de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de los micros y pequeños empresarios.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que los micros y pequeños empresarios han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingreso.

Chiroque, J. (2013), caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, período 2012. El diseño utilizado en la presente investigación fue el diseño no experimental con una población y muestra de 30 empresas del sector comercio en el rubro artículos de ferretería del mercado modelo Piura.

Respecto a los empresarios

Los empresarios de los micros y pequeños empresarios, en la mayoría hombres, son muy adultos, que debido a su grado de instrucción secundaria completa o superior no negocio, puesto que no cuentan con una profesión.

Respecto a los micros y pequeños empresarios.

Las Micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio estado. Sin embargo a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores, así también las MYPES se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias.

Respecto del Financiamiento.

Las micros y pequeños empresarios financian sus actividades productivas con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, pero si la mayoría de veces se desconoce la tasa de interés y muchas veces el micro y pequeño empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a edificar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual.

Respecto a la Rentabilidad.

Ha quedado plenamente establecido, que los micros y pequeños empresarios afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial, sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesarios acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

Tello, L (2014), en su tesis de financiamiento del cápita l de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, En la presente investigación se utilizó el método analítico - descriptivo y de síntesis al momento de establecer el conocimiento en la liquidez y rendimiento de las micro empresas de Pacasmayo, a Libertad, puesto que podremos ver la realidad investigada debido a que ambos métodos se completan en el conocimiento del objeto de la investigación.

La población estratificada para los fines de la presente investigación está conformada por los micros y pequeños empresarios constituidas y ubicadas en el distrito de Pacasmayo, y se tomó como muestra 30 micros y pequeños empresarios del distrito de Pacasmayo las cuales se ubican en 6 calles más comerciales de dicha ciudad.

Llegando a las siguientes conclusiones uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Entre los obstáculos de los micros y pequeños empresarios para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de Confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Existe un tercio de informalidad entre los micros y pequeños empresarios del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo.

Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conformes con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.

Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Benancio D. Gonzales Y. (2012), en su tesis del financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría del distrito de Huarmey, período 2012, La investigación del estudio fue de tipo cualitativo y de nivel descriptivo debido a que se basa en principios teóricos. Ambos tipos de investigación nos permitieron recolectar datos, con el propósito de describir la realidad, mientras el descriptivo nos permitió describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad.

El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información mediante encuestas, sin manipulación deliberada de las variables. Consistió en describir las características acerca de las formas de financiamiento para los micros y pequeños empresarios, aspectos como el acceso de los micros y pequeños empresarios al crédito, tasas de interés, Población: La población estuvo conformada por seis colaboradores de la microempresa ferretera Santa María del distrito de Huarmey, departamento de Áncash. N.º = ocho trabajadores. Muestra: 100 % del personal referido en la población. N.º = seis colaboradores, llegando a las siguientes conclusiones: El 67% de los encuestados afirma que la edad el representante legal de la microempresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años (tiene 35 años y es persona adulta), mientras el 33% es joven de 18 a 25 años. El 100% de los encuestados manifestó que los representantes legales o dueños son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria, el 16% secundaria completa y el 17% superior universitaria.

El representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC tiene la profesión técnica de ingeniero agrónomo, por lo que se concluye que debe tener asesoramiento, capacitaciones acerca de la toma de decisiones sobre los financiamientos que pueda solicitar y a que instituciones financieras de esta manera tener la capacidad de evaluar si contará con ingresos para la devolución del crédito bancario. ü La microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con tres años en la actividad comercial de materiales de construcción, ejerce ese comercio en un local alquilado, está conformada por ocho trabajadores: 50% de trabajadores permanentes, 25% de familiares permanentes, 13% de trabajadores permanentes y el 12% de familiares temporales. El objetivo o motivo de

formación de una micro y pequeños empresarios es maximizar ganancias (50%), brindar empleo a familiares (33%) y generar ingresos a su familia (17%). ü En el período 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con una hipoteca de un terreno agrícola. Los trámites fueron dificultosos, con una demora de dos semanas a causa de la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarney, y la microempresa invirtió en la compra de fierros y cemento que tienen mayor demanda y generan mayor ganancia. ü El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. ü Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.

El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para las micros y pequeñas empresas, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas

las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Financiamiento.

El financiamiento es el 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, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Sus principales características viene dadas por las tasa de interés que es el porcentaje que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como “el precio del dinero en el mercado financiero”. En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Otra característica es el plazo ofrecido para la cancelación del financiamiento y las garantías m para evaluar los financiamientos que van determinados de acuerdo a cada ente crediticio que lo ofrece, porque establecen el plazo de financiamiento a utilizar.

Normalmente, las empresas cuentas en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial., sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que se puede poseer ventajas

comparativas con relación al financiamiento de la banca pública y privada. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar costos y beneficios de cada una de ellas (Gitman 1996).

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

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (Gitman 1996: p. 175)

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio

Cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión,

en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. (Hernández, 2002).

El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. (Pérez, y Capillo, 1978).

El financiamiento es un desafío muy grande para los micros y pequeños empresarios ya que se percibe un riesgo muy grande en prestarles – quizás ahora más que antes.

En parte ello se debe a los altos costos de transacción para tratar con ellas, su dispersión geográfica y sectorial, y la necesidad de tener mecanismos bastantes flexibles para darles servicio. Bajo estas circunstancias, el ahorro personal y el recurso a los sistemas de crédito informal y a los préstamos familiares son las únicas opciones viables.

Dadas las dificultades existentes, el tratamiento general ha sido buscar llenar vacíos – por ejemplo con ayuda financiera asistencial – más que realizar un acercamiento pro-activo a los préstamos para generar producción de calidad. Así, el micro-crédito – basado en

marcos comunitarios de prestación y responsabilidad colectiva – se ha convertido en una prioridad común en todos los países de la región.

Otra modalidad ha sido la creación de fondos de dinero semilla y de incubadoras de empresas. Se ha dado también el caso del apoyo al desarrollo de infraestructura local para aumentar el acceso al capital para inversiones y el apoyo gerencial (Donald, 2002).

El financiamiento es una de las alternativas para la obtención recursos monetarios destinados a la operación de la empresa los cuales permiten el desarrollo de inversiones como alternativa llevada a cabo en un tiempo determinado, se considera que el financiamiento a largo plazo es menos costosos debido a que la empresa tiene mayor liquidez y plazos que permiten amplia flexibilidad en la operación de una empresa (Besley y Brigham, 2001).

Por otro lado Trivelli, nos muestra las Fuentes de financiamiento formal.

2.2.1.1. Fuentes de financiamiento.

2.2.1.1.1. Fuentes de financiamiento formal.

Las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como: Bancos, Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito. (Alvarado, Portocarrero, y Trivelli, 2001).

La reinversión de utilidades, fuentes de gobierno, el crédito bancario y el financiamiento de proveedores, sin embargo, la gerencia debe tomar la precaución al momento de recibir recursos por instituciones financieras (Banca) Publica y/o Privada, ya que son muy

exigentes en cuanto a documentos y garantías, por lo cual queda fuera de su ámbito la mayoría de las empresas pequeñas que no alcanzan a cubrir los recaudos requeridos.

Cuando esto sucede debe recurrir a fuentes de financiamiento del sector público, entre ellas fondos nacionales, regionales y municipales de crédito, entre otros, que son organismos fundamentales que brindan apoyo crédito directo o indirecto para atender a mediana o pequeñas empresas.

Lo anterior evidencia que las empresas presentan desventajas a la hora obtener financiamiento, lo cual no los facilita a los empresarios, la toma de decisiones con la finalidad, de incentivar la inversión en las actividades comerciales y/o servicios.

Las decisiones de inversión en relación con las empresas se deben basar principalmente en las utilidades que generan dicha inversión.

Aunque puede haber notables diferencias en la tasa de utilidad requerida para justificar la inversión, en las empresas a pequeña o gran escala, sin olvidar el aspecto financiero es de vital importancia para tomar las decisiones. (Fernández, 2006).

El crédito a plazo es un contrato a través del cual un acreditado se compromete a realizar una serie de pagos de interés y capital a un acreedor en fechas específicas, sujetándose a un programa de amortización. Dichos créditos a plazo generalmente se negocian en forma directa entre una empresa y una institución financiera, generalmente es un banco, destacando que los períodos del crédito son mayores a un año y la tasa de interés puede ser fija o variable.(Weston 1994).

El financiamiento a largo plazo es un crédito en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por lo general en éstos financiamientos debe existir una garantía que permita

realizar el trámite del préstamo requerido con el fin de que una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de rentabilidad y progreso (Maqueda, 1990).

El financiamiento a largo plazo como un crédito que se diferencia por su vencimiento y sus características principales son prioridad en los pagos, el riesgo asumido, tratamiento fiscal y derechos, de tal manera que permiten que las empresas tengan liquidez durante la duración del crédito debido a la flexibilidad y ajuste a las necesidades de cada empresa así como también permite que el activo en el que se invierte se recupere por si solo el crédito. (Ketelhohn, Marin y Montiel 2004).

Concluye que el crédito de largo plazo es considerado como un financiamiento tradicional que contratan las empresas con los bancos comerciales. Asimismo destacan que su destino está dirigido a la adquisición de activo fijo productivo y capital de trabajo de largo plazo en la búsqueda de la disminución del costo de intereses, obteniendo con ello mejoría en sus índices de liquidez y flexibilidad en la operación de la empresa al disminuir la exigibilidad de pago en el corto plazo.

2.2.2. Rentabilidad.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la

comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori (SANCHEZ, 2002).

La rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

2.2.2.1 Utilidades reinvertidas.

Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, 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. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2001).

2.2.2.2 Productividad.

La productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios; traducida en un relación entre recursos humanos, capital, conocimiento, energía, etc.-son usados para producir bienes y servicios en el mercado. (Martínez, 2007).

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. 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.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. (Sánchez J. 2002).

Niveles de rentabilidad

La finalidad de un microempresario es obtener rentabilidad, ésta permitirá el crecimiento y mayores beneficios para sus propietarios, motivo por el cual se desea que la rentabilidad no disminuya,” La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos...” También podemos decir “...la rentabilidad económica se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses. (Bernstein, 1995).

La rentabilidad económica se erige así como el indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. Los bajos niveles de rentabilidad, demuestran que la microempresa no está debidamente asesorada, se está actuando en forma empírica y los resultados pueden indicar la mala situación económica por la que atraviesa. “El interés de la administración en la condición financiera, la rentabilidad y el progreso de una empresa es constante e integral ejercer control sobre la empresa y considerarla en la misma forma que a consideran agentes externos importantes, tales como acreedores e inversionistas.” La falta de recursos financieros, influyen en la rentabilidad de la microempresa en forma negativa, estos deben controlarse adecuadamente, también evitando un sobre stock, que disminuye la liquidez de corto plazo u operativos. La liquidez se mide de acuerdo con el grado en que puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica la capacidad de convertir con facilidad activos en efectivo o de obtener efectivo. La falta de liquidez puede implicar una menor rentabilidad y menos oportunidades, o bien puede significar una pérdida de control y la pérdida parcial o total de la inversión. Los altos niveles de rentabilidad, por lo tanto, aseguran el normal crecimiento de la microempresa y el beneficio de los propietarios de ella. (Bernstein, 1995).

Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad, nos muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de los activos fijos y de la administración de las deudas sobre los resultados de la operación. Esto quiere decir que liquidez se refiere a la habilidad de una institución de satisfacer la demanda de fondos. El manejo de liquidez significa asegurar que la institución mantenga suficiente efectivo y activos líquidos para satisfacer la demanda por parte de los clientes de préstamos y retiros de ahorros y pagar los gastos de la institución (MONNIE, 2003). Entre las principales se tiene; Margen de utilidad sobre ventas, que mide la utilidad obtenida por cada nuevo sol de ventas; generación básica de utilidades, muestra el potencial de generación de utilidades antes del efecto de los impuestos y del apalancamiento; rendimiento sobre el capital contable común, es la razón entre el ingreso neto y los activos totales; y el rendimiento sobre los activos totales, que mide el rendimiento sobre el capital contable común. El índice de rentabilidad económica mide el retorno que proporciona el negocio independientemente de cómo ha sido financiado; mientras que el índice de rentabilidad financiera, mide el retorno de los accionistas después del pago de la deuda. En ambos casos, algo importante por tener en cuenta es que ulteriormente lo que genera el negocio se transforma en utilidad y ésta es la ganancia que tendrá el empresario desde el punto de vista económico o el accionista y desde el punto de vista financiero y las utilidades son lo que finalmente interesa, porque se convertirán en dividendos (ganancia de liquidez inmediata) o se transformarán en utilidades retenidas, las que en el futuro se convertirán en flujo de dividendos (Bravo, 2003 y Monnie, 1998).

2.3 Marco Conceptual

2.3.1. Definición de financiamiento

El financiamiento consiste en la obtención de fondos monetarios necesarios para la organización y desarrollo de una empresa, que al aplicarlos de una manera racional incrementen el proceso productivo y las operaciones las conduzca a mayores niveles de eficiencia. (Jhonson Robert 1996).

El financiamiento adecuado lo podemos definir, como el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir los objetivos de la empresa.´ Bianchi, Andrés. “Reformas y reestructuración de los sistemas financieros en los países de América Latina”. México (Del Río Saldívar 2006).

El financiamiento es el manejo de las fuentes de recursos a que tiene acceso la empresa, tanto interna como externa; comprende también el retiro, sustitución o amortización de fuentes de financiamiento y su retribución incluyendo la adopción de una política de dividendos.(Borja Martínez y francisco, 1992).

El financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión. (Santandrea Martínez, 1987).

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. (Aguirre, 1992).

La estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. (Weston y Copeland, 1995).

La estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo. (Mascareñas, 2004).

2.3.2. Definición de la Rentabilidad

La rentabilidad financiera permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial, (Aguirre et al. (1997).

La rentabilidad que permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en referencia a un determinado nivel de ventas, o de activos o de la inversión de los accionistas o al valor accionario, (Gitman (1997)

La rentabilidad es un indicador que relaciona un concepto de resultado previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, (Sánchez (2002).

III. METODOLOGÍA.

Es el conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica". (Becerra, 1997).

El estudio del método se denomina metodología, y abarca la justificación y la discusión de su lógica interior, la METODOLOGÍA es el análisis de los diversos procedimientos concretos que se emplean en las investigaciones y la discusión acerca de sus características, cualidades y debilidades (Sabino, 1992: 24).

Contiene la descripción y argumentación de las principales decisiones metodológicas adoptadas según el tema de investigación y las posibilidades del investigador. La claridad en el enfoque y estructura metodológica es condición obligada para asegurar la validez de la investigación (Saravia, 2006).

La metodología representa la manera de organizar el proceso de la investigación, de controlar sus resultados y de presentar posibles soluciones a un problema que conlleva la toma de decisiones. La metodología es parte del análisis y la crítica de los métodos de Investigación (Gonzales: 11).

Metodología en sí, se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio, la metodología que se utilizará a lo largo de la investigación será la de estudio de caso de (Robert K. Yin 2002)

Metodología: es una actividad concreta de la investigación que hace referencia a la variedad de métodos, técnicas e instrumentos relacionados con una postura filosófica y sustentada por postulados teóricos que engloban y explican el problema a estudiar. (René Descartes 1596 - 1650).

3.1. Diseño de la Investigación

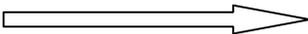
Teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación aplicado es la aplicación de Encuestas, Revisión Bibliográfica y Documental.

El tipo de investigación es cuantitativa y el nivel de estudio es descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado.

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo.

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y se observa el fenómeno tal como se mostró de su contexto.

Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y la rentabilidad.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Área geográfica del estudio

La actual ubicación geográfica de Juanjuí, como ciudad, se debe a su fundador, el español **José Gaspar López Salcedo** quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre **Pedro Vásquez**. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de

San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse, situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles.

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que

hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la población de Chacho, se percató que el lugar ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el curaca “Lullunco” se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la Plaza de Armas, lotizándose los terrenos del contorno y cuadras cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827.

3.2.2. Población

Conformada por 20 propietarios de los micros y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librería del distrito de Juanjuí, período 2015-2016.

3.2.3. Muestra:

Conformada por 10 Propietarios de los micros y pequeños empresarios, rubro comercio del sector librería del distrito de Juanjuí que representan el 50%, de la población, la misma que ha sido dirigida.

Tabla 1. Operacionalización de las variables.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de los micros y pequeños empresarios	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de los micros y pequeños empresarios.	Edad del representante legal de la empresa	Razón: De 18 a 29 años De 30 a 44 años De 45 a 64 años Más de 65 años
		Sexo	Nominal: Femenino Masculino
		Grado de Instrucción	Nominal: Primaria. Secundaria. Superior universitario. Sin instrucción Otros
Perfil de los micros y pequeños empresarios	Algunas características de los micros y pequeños empresarios.	Años de permanencia en la actividad y el rubro	Razón: 1 año. 2 años 3 años Más de tres años
		Nº de trabajadores en la empresa	Razón: 1 a 5 6 a 10 10 a 15 16 a 20 Más de 20
			Nominal: Si No
			Nominal : Gestión Empresarial Manejo eficiente del Crédito Gestión Financiera Prestación de mejor

			Servicio al cliente Otros
--	--	--	------------------------------

Financiamiento de los micros y pequeños empresarios		Tipo de financiamiento de los micros y Pequeños empresarios	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitó crédito para su negocio	Nominal: Si No
		Tipo de crédito que obtuvo	Nominal: Créditos de Consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema No Bancario
Rentabilidad de los micros y pequeños empresarios.		Recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces de cursos de capacitación que ha tenido en los últimos dos años	Razón: Uno Dos Tres

			Cuatro Más de cuatro
		Si tuvo capacitación Tipo de cursos en la que participo	Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro
		Cree o percibe que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto	Nominal: Inversión Gasto

3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de información.

3.3.1. Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.3.2. Instrumento

Para la recopilación de la información de la presente investigación se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 13 preguntas distribuidas en 4 partes, lo primero son datos generales de los micros y pequeños empresarios la cual contiene 3 preguntas, la segunda parte contiene 4 interrogantes con respecto a los propietarios, la tercera parte consta de 5 interrogantes relacionadas con al financiamiento, la cuarta parte consta de 03 pregunta referentes a la rentabilidad.

El cuaderno de notas; grabador y reproductor de sonidos; cámara fotográfica; la Entrevista.

3.4. Plan De Análisis.

Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeños empresarios del sector comercio rubro librería del distrito de Juanjuí, periodo 2015-2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Población	Variables
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro librería del distrito de Juanjuí período 2015-2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de los micros y pequeños empresarios rubro comercio del sector librería, del distrito de Juanjuí, período 2015-2016?	Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad en los micros y pequeños empresarios del sector comercio rubro librería de la ciudad de Juanjuí, período 2015-2016	No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándose tal como se mostraron dentro de su contexto.	La población en estudio está conformada por los propietarios de los micros y pequeños empresarios del sector comercial, rubro librería del Distrito de Juanjuí que suma	Caracterización del financiamiento y la rentabilidad.

		<p>Objetivo Específico:</p> <p>Describir las principales características de los administradores y/o representantes legales de los micros y pequeños empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características de los micros y pequeños empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>Describir los principales indicadores del financiamiento de los micros y</p>	<p>Descriptivo</p> <p>: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>un total de 20 los micros y pequeños empresarios.</p>	
--	--	--	--	--	--

		<p>pequeños empresari os del ámbito de estudio.</p> <p>Describir los principale s indicador es de la rentabilid ad de los micros y pequeños empresarios rubro librería del Distrito de Juanjuí, año 2015-2016.</p>			
--	--	--	--	--	--

V. RESULTADOS

4.1. Resultados

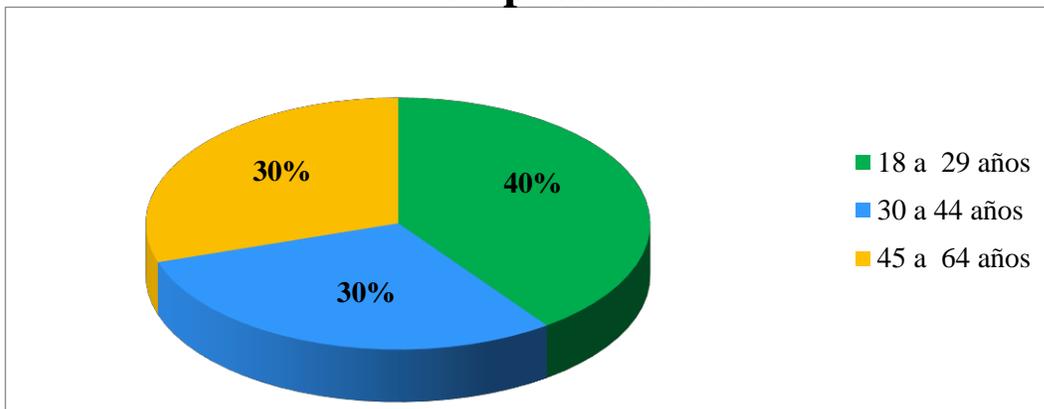
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.

Tabla 3. Edad de los representantes de los micros empresarios.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	4	40.0
30 a 44 años	3	30.0
45 a 64 años	3	30.0
Más de 65 años	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes de los micros empresarios.



Fuente: Tabla 3.

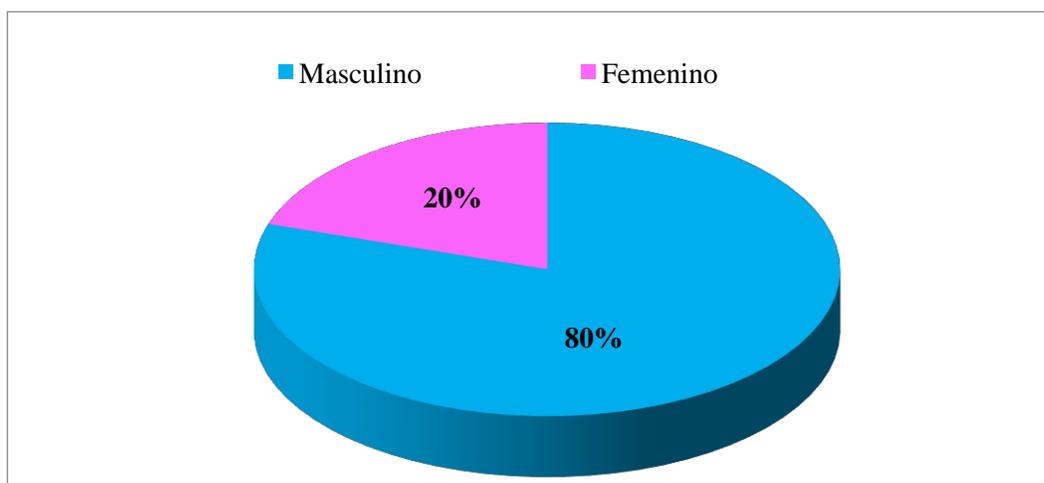
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que los 10 propietarios encuestados el 40% están en la edad de 18 a 29 años, el 30% están en la edad de 30 a 44 años y de la misma forma el 30% están en la edad de 45 a 64 años.

Tabla 4. Género de los representantes de los micros y pequeños empresarios.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	80.0
Femenino	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de los micros y pequeños empresarios.



Fuente: Tabla 4.

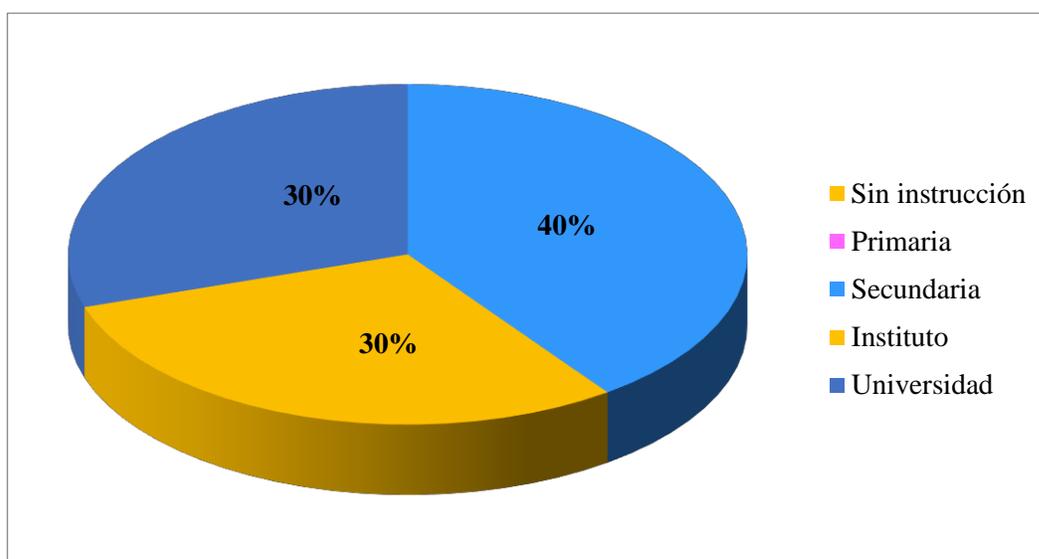
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que los 10 propietarios encuestados el 80% son masculinos y el 20% son femeninos.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de los micros y pequeños empresarios.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	0	0.0
Secundaria	4	40.0
Instituto	3	30.0
Universidad	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de los micros y pequeños empresarios.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 40% de los propietarios tienen una instrucción de formación de educación secundaria, el 30% tiene una instrucción de formación de educación de instituto y el 30% tiene una instrucción de formación de educación universitaria.

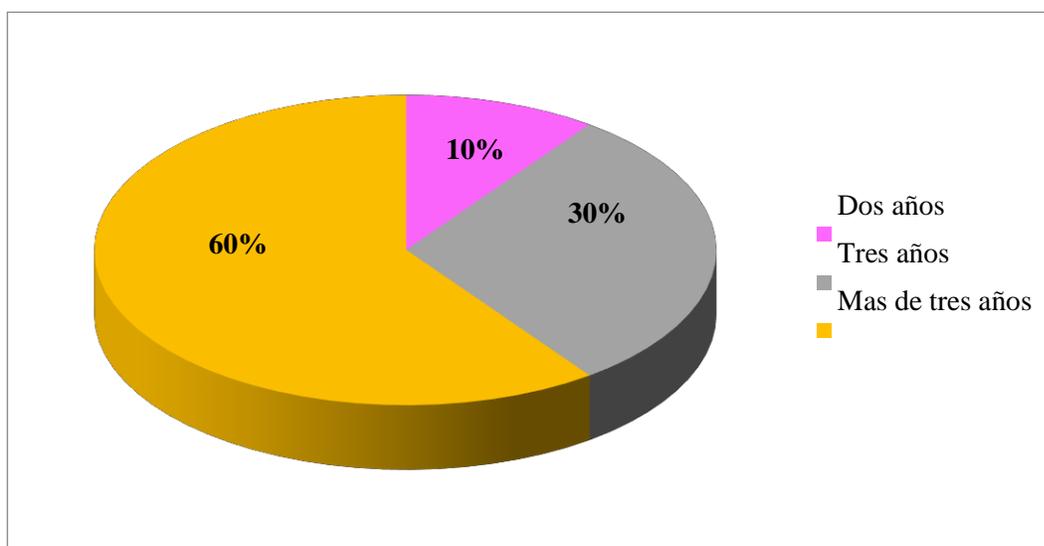
4.1.2. Respecto al perfil de los micros y pequeños empresarios.

Tabla 6. Antigüedad de la actividad empresarial de los micros y pequeños empresarios.

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	1	10.0
Tres años	3	30.0
Más de tres años	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 4. Antigüedad de la actividad empresarial de los micros y pequeños empresarios.



Fuente: Tabla 6.

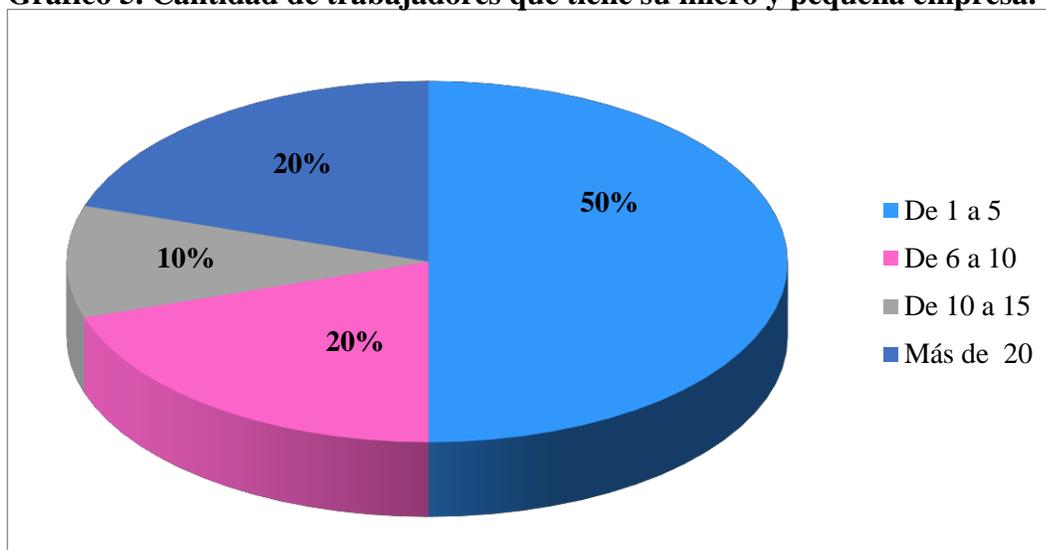
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que el 60% de propietarios con mayor antigüedad de actividad empresarial son de más de tres años, el 30% de propietarios con antigüedad de actividad empresarial de 3 años y el 10% de propietarios con una antigüedad de 2 años.

Tabla 7. Cantidad de trabajadores que tiene su micro y pequeña empresa.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5	5	50.0
De 6 a 10	2	20.0
De 10 a 15	1	10.0
De 16 a 20	0	0.0
Más de 20	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 5. Cantidad de trabajadores que tiene su micro y pequeña empresa.



Fuente: Tabla 7.

En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que el 50% de trabajadores que tiene la empresa es de 1 a 5, el 20% de trabajadores que tiene la empresa son de 6 a 10 y el 10% de trabajadores que tiene la empresa son de 10 a 15, el 0% de trabajadores es de 16 a 20 y el 20% de trabajadores que tiene la empresa es de más de 20.

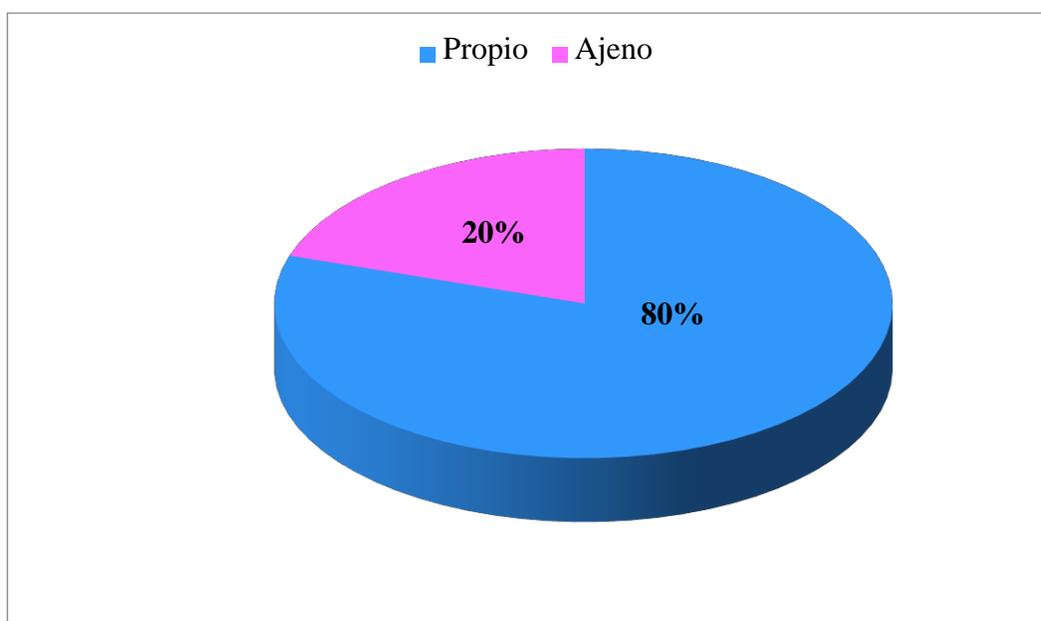
4.1.3. Respecto al Financiamiento de los micros y pequeños empresarios.

Tabla 8. Tipo de Financiamiento de los micros empresarios.

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje
Propio	8	80.0
Ajeno	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 6. Tipo de financiamiento de los micros y pequeños empresarios.



Fuente: Tabla 8.

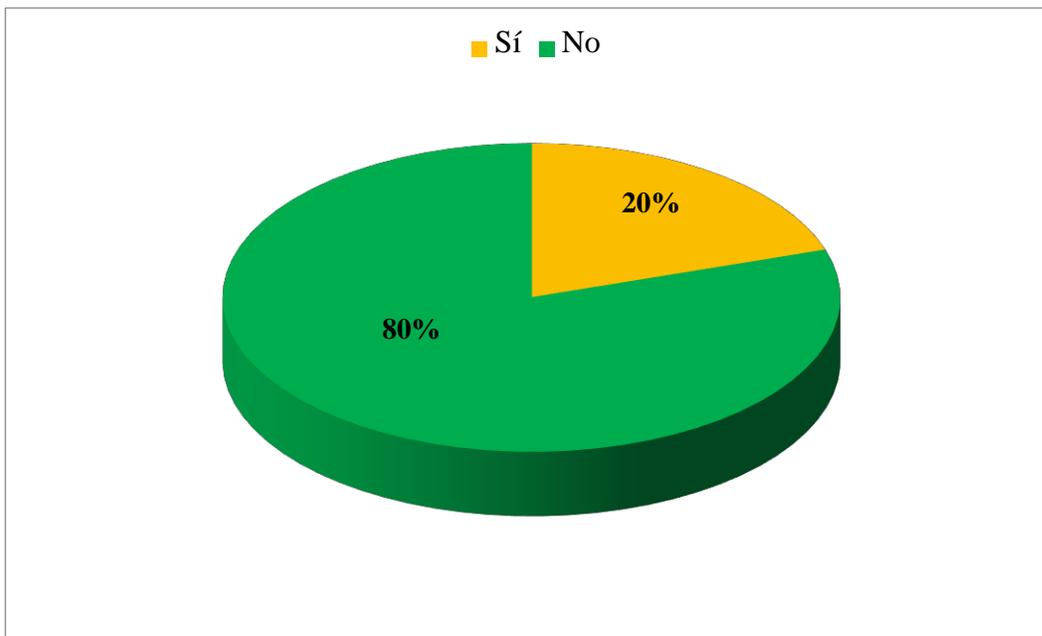
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que el 80% de los micros y pequeños empresarios encuestados su capital social son propios y el 20% de los micro y pequeños empresarios encuestados afirman que solicitaron crédito.

Tabla 9. Solicito crédito para su micro y pequeñas empresas.

Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2	20.0
No	8	80.0
Total	10	100.0

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 7. Solicito crédito para su micro y pequeña empresa.



Fuente: Tabla 9.

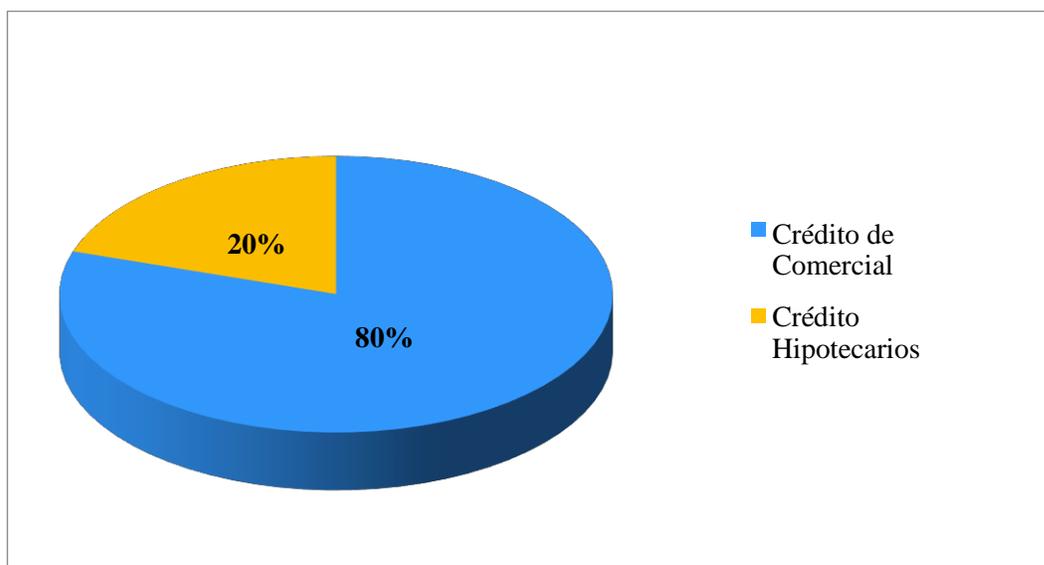
En la tabla 9 y gráfico 7, se observa, el 80% de propietarios de los micros y pequeños empresarios no han solicitado crédito y el 20% de propietarios de los micros y pequeños empresarios si han solicitado crédito.

Tabla 10. Tipo de crédito que obtuvo.

Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de Consumo	0	0.0
Crédito de Comercial	8	80.0
Crédito Hipotecarios	2	20.0
Otros	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 8. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 10.

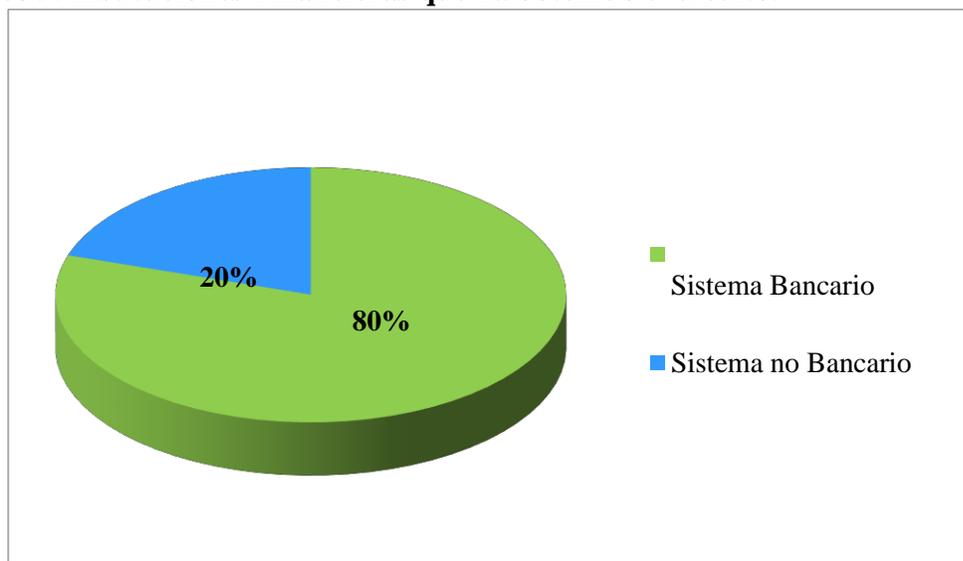
En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 80% de propietarios obtuvieron crédito comercial y el 20% de propietarios obtuvieron crédito hipotecario.

Tabla 11. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.

Obtención de Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Sistema Bancario	8	80.0
Sistema no Bancario	2	20.0
Total	10	100.0

Tabla: cuestionario aplicado a los propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 9. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.



Fuente: Tabla 11.

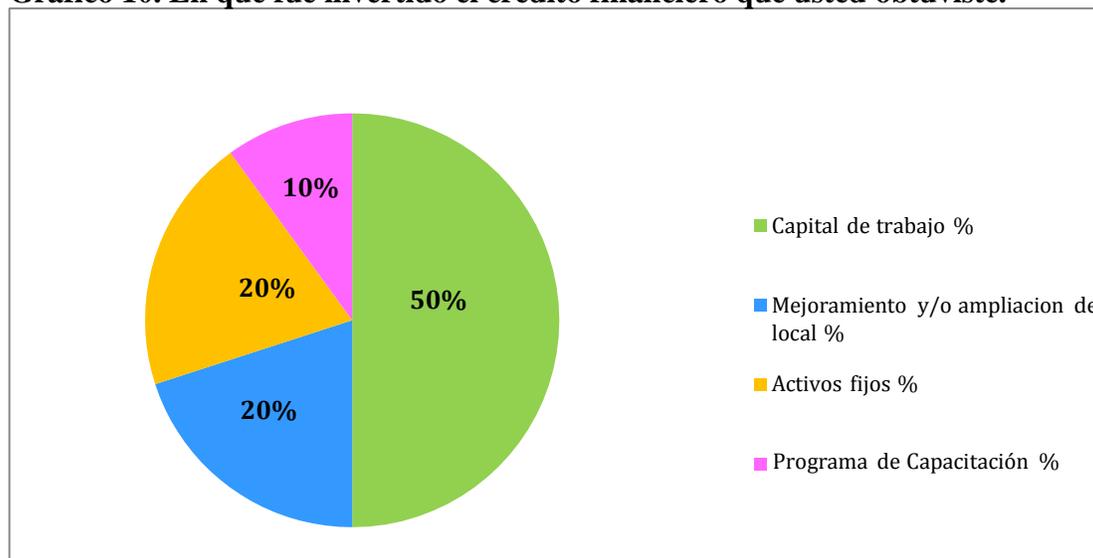
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 80% de propietarios de los micros y pequeños empresarios obtuvieron crédito del sistema Bancario y el 20% de propietarios obtuvieron crédito del sistema no Bancario.

Tabla 12. En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo.

Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo %	5	50,0
Mejoramiento y/o ampliacion de local %	2	20,0
Activos fijos %	2	20,0
Programa de Capacitación %	1	10,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2015-2016.

Gráfico 10. En que fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo.



Fuente: Tabla 12.

En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 50% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron realizaron en capital de trabajo, el 20% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron lo realizaron en activos fijos, el 20% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron lo realizaron mejoramiento y/o ampliación de local, y el 10% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron lo realizaron en programas de capacitación.

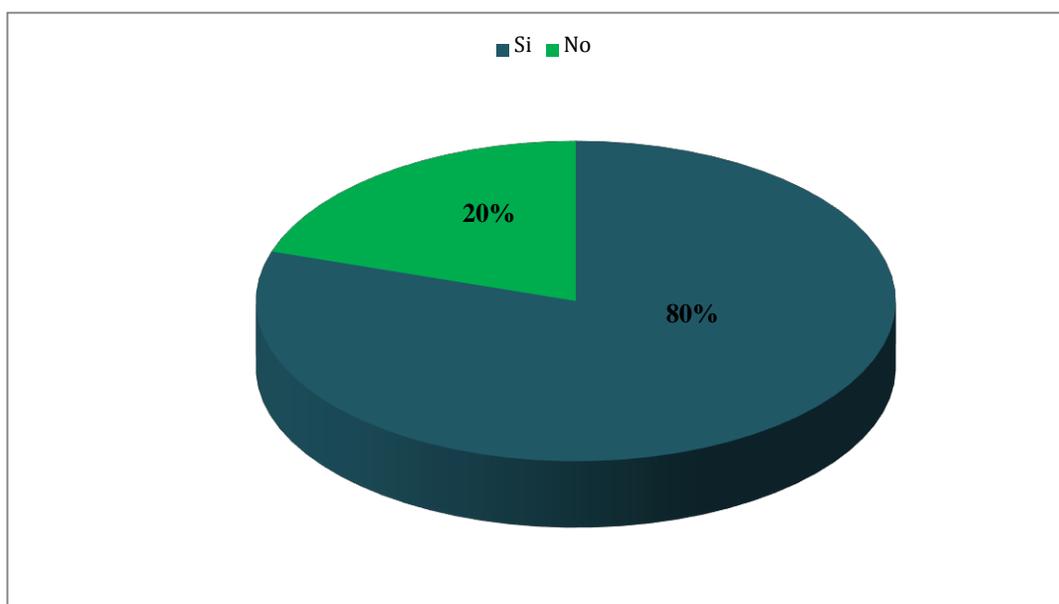
4.1.5. Respecto de la rentabilidad de los micros y pequeños empresarios.

Tabla 13. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.

Financiamiento recibido	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80,0
No	2	20,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2015- 2016.

Gráfico 11. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 11.

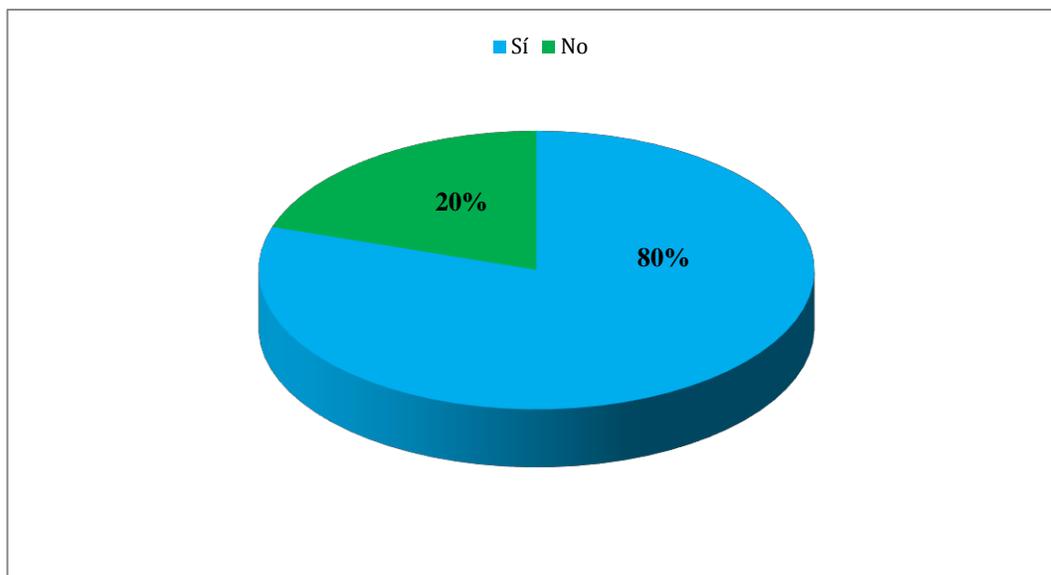
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 80% de propietarios afirma que han mejorado su rentabilidad de su negocio al recibir el financiamiento y el 20% de propietarios afirman que no han mejorado su rentabilidad de su negocio.

Tabla 14. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.

Rentabilidad con la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	80,0
No	2	20,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios y su personal, período 2015- 2016.

Gráfico 12. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.



Fuente: Tabla 12.

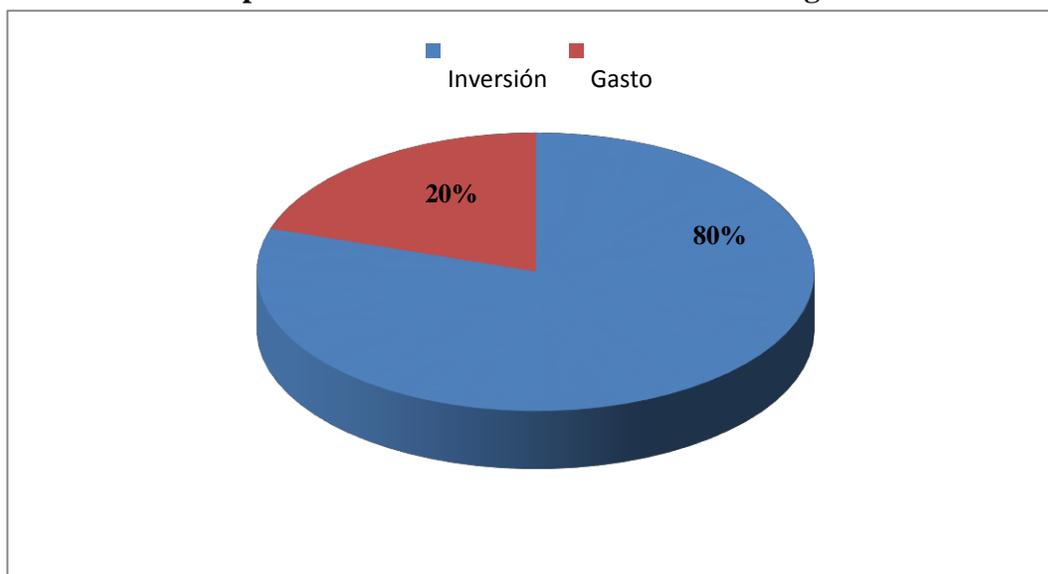
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 80% de los propietarios afirman que la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida su persona y su personal ha mejorado y el 20% de los propietarios afirman que no ha mejorado su rentabilidad.

Tabla 15. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.

La capacitación recibida es una inversión o un gasto		
Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	8	80,0
Gasto	2	20,0
Total	10	100,0

Fuente: Cuestionario aplicados a propietarios, período 2016.

Gráfico 13. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 13.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 80% de propietarios afirman que la capacitación es una inversión y el 20% de propietarios afirman que es un gasto.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a los microempresarios.

De los 100% de los micros y pequeños empresarios encuestados, el 40% establecen que los representantes legales oscilan entre los 18 a 29 años de edad, un 30% entre 30 a 44 años y un 30% entre los 45 a 64 años de edad (ver tabla 3).

El 80% de representantes legales encuestado son de género masculino y el 20% de encuestados son de género femenino (ver tabla 4).

El 40% de microempresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria, el 30% de microempresario encuestado tiene grado de instrucción tecnológico y el 30% de microempresario encuestado tiene grado de instrucción universitaria (ver tabla 5).

4.2.2. Respecto al perfil de los micros y pequeños empresarios.

Del 100 % de los microempresarios encuestados que se dedican a la actividad del comercio rubro librería, el 60% tiene una antigüedad más de 3 años, el 30% tiene una antigüedad de 3 años y el 10% tiene una antigüedad de 2 años (ver tabla 6).

El 50% de los micros y pequeños empresarios encuestadas tienen trabajadores permanente una cantidad de 1 a 5, el 20% tiene una cantidad de 6 a 10, el 20% tiene una cantidad más de 20 y el 10% tiene una cantidad de 10 a 15 (ver tabla 7).

4.2.3. Respecto al financiamiento de los micros y pequeños empresarios.

Del 100% de los micros y pequeños empresarios encuestados, el 80% de microempresarios tienen un capital social propio, el 20% de microempresarios encuestados su capital social es ajeno. (Ver tabla 9).

En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 50% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron realizaron en capital de trabajo, el 20% de propietarios que invirtieron su

crédito que obtuvieron lo realizaron en activos fijos, el 20% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron lo realizaron mejoramiento y/o ampliación de local, y el 10% de propietarios que invirtieron su crédito que obtuvieron lo realizaron en programas de capacitación. (Ver tabla 12).

4.2.4. Respecto a la rentabilidad.

Del 80% de los micros y pequeños empresarios encuestados manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron su rentabilidad de sus negocios y el 20 % manifiestan que no mejoraron su rentabilidad. (Ver tabla 13).

El 80% de los gerentes y/o administradores de los micros y pequeños empresarios encuestados manifiestan que sus negocios han mejorado con las capacitaciones recibidas y el 20% manifiestan que no mejoro su negocio. (Ver tabla 14).

El 80% de gerentes y/o administradores de los micros y pequeños empresarios encuestados manifiestan que la capacitación es una inversión y el 20% de gerentes y/o administradores de los micros y pequeños empresarios encuestados manifiestan que es un gasto. (Ver tabla 15).

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios.

Del 100% de representantes legales de las MYPES encuestada, se establece que el 40% de los representantes oscilan entre los 18 a 29 años de edad, el 30% de los representantes oscilan entre los 30 a 40 años de edad y el 30% de representantes oscilan entre 45 a 64 años de edad. El 80% de representantes legales encuestado son de género masculino y el 20% de encuestados son de género femenino, El 40% de microempresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria, el 30% de microempresario encuestado tiene grado de instrucción tecnológico y el 30% de microempresario encuestado tiene grado de instrucción universitaria.

5.2. Respecto al perfil de los micros y pequeños empresarios.

El 100% de la MYPE se dedica al negocio, el 60% más de tres años, el 30% tres años y el 10% dos años, tienen el 50% de trabajadores permanente una cantidad de 1 a 5, el 20% tiene una cantidad de 6 a 10, el 20% tiene una cantidad más de 20 y el 10% tiene una cantidad de 16 a 15.

5.3. Respecto al financiamiento.

El 100% de la MYPE encuestadas, el 80% de microempresarios tienen un capital social propio, el 20% de microempresarios encuestados su capital social es ajeno con respecto al crédito que obtuvieron el 80% solicitaron del sistema bancario y el 20% solicitaron del sistema no bancario.

5.4. Respecto a la rentabilidad.

El 80% de representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoraron su rentabilidad de sus negocios y el 20% manifiestan que no mejoro su negocio por ende el 80% de gerentes y/o administradores de las MYPES encuestadas manifiestan que la capacitación es una inversión y 20% de gerentes y/o administradores de los micros y pequeños empresarios encuestadas manifiestan que es un gasto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA

- Acevedo Ibáñez, A. y López, M. A. F. A. (1998). El proceso de la entrevista: conceptos y modelos. México: Limusa, [Extraído el 05 de febrero del 2016], disponible en: <http://dspace.biblioteca.um.edu.mx/jspui/bitstream/123456789/326/1/Tesis%20Raimundo%20Dias%20Chimba.pdf>.
- Amadeo, A (2013), en su tesis de determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, y su diseño no experimental Cualitativa al nivel exploratorio por lo que este tipo de investigación se enmarca dentro de los estudios de tipo ex-post-facto con una La población de este trabajo de tesis, fueron las empresas cuya estructura Cumplía con los requisitos para clasificar como una pequeña y mediana empresa y que a su vez, formen parte del sector “Industrial”. La estructuración por resolución de la SeP y Me 21/100, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3.
- Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES , [Extraído el 09 de enero del 2016], disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf<http://www.eumed.net/libros-ratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

- Kong, J. y Moreno J. (2014), en su tesis influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de san José– lambayeque en el período 2010 – 2012, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en:
http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Moreira, O. (2013), en su tesis de necesidades de capacitación profesional del personal administrativo de la universidad cristiana latinoamericana extensión Guayaquil para mejorar la calidad de servicio propuesta de un módulo práctico, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1666/1/TESIS%20COMPLETA%200AMELIA%20MOREIRA%20ORTEGA.pdf>.
- Flores A. (2012), “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. [Extraído el 09 de enero del 2016, Disponible en:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Benancio, D. Gonzales, Y. (2012) en su tesis doctoral del financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría del distrito de Huarney, período 2012, [Extraído el 23 de enero del 2016], disponible en:
<file:///D:/Downloads/Dialnet-IFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586.pdf>
- Chiroque, J. (2013), Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del

mercado modelo de Piura, período 2012, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en: <http://es.slidashare.net/JaimeRaúlLipacheTimana/tesis-27927309>.

Tello, L (2014), en su tesis de financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, extraído el 05 de enero del 2016, disponible en:

http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?f?sequence=1&isAllowed=y.

Fernández, 2006, en su tesis fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas,

[Extraído el 09 de enero del 2016], disponible en:

http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf.

Pérez. L. y Capillo, F. 1978, Financiamiento, [Extraído el 09 de enero del 2016],

disponible en:

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

Donald, 2002, Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe Una propuesta de trabajo, [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en:

<http://www.oas.org/ddse/mipymes/documentos/Documento%20base.pdf>.

Hernández, A. (2002 Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT.,

[Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en:

<http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.

Gitman,1997, Libro de contabilidad general-II-segundo a lei 11638/2007 das sociedades anónimas, [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en: [https://books.google.com.pe/books?id=CiUoTvFdQs4C&pg=PA107&lpg=PA107&dq=Gitman+\(1997&source=bl&ots=LdUUWF2sAS&sig=pj6QW0e3jaoqL0KnKsMzHIm8HWY&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-NSymILMAhUGOiYKHd7fDWsQ6AEIOTAE#v=onepage&q=Gitman%20\(1997&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=CiUoTvFdQs4C&pg=PA107&lpg=PA107&dq=Gitman+(1997&source=bl&ots=LdUUWF2sAS&sig=pj6QW0e3jaoqL0KnKsMzHIm8HWY&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-NSymILMAhUGOiYKHd7fDWsQ6AEIOTAE#v=onepage&q=Gitman%20(1997&f=false).

Kong R. 2014, en su tesis de influencia de las fuentes de financiamiento en desarrollo, [Extraído el 09 de febrero del 2016, disponible en:http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf.

Werther, & Davis, 1991, en el libro modelo de formación desarrollo a implementar en las universidades, [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>.

Besley, S y Brigham, E. 2001, fundamentos de la administración financiera,[Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en: <https://es.scribd.com/doc/282324681/07-Besley-S-y-Brigham-E-F-2001-Valuacion-Basica-en-Fundamentos-de-Administracion-Financiera-Mexico-McGraw-Hill-Pp-321-361>.

Nancy G. 2013, en su tesis de maestría el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Pymes del sector comercio. [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en:

<http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf> .

Johnson Robert 1990, el financiamiento consiste en la obtención de fondos monetarios necesarios para la organización y desarrollo de una empresa, que al aplicarlos de una manera racional incrementen el proceso productivo y las operaciones las conduzca a mayores niveles de eficiencia

[Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:

<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.

Del Río S. 1994, nos dice que el financiamiento adecuado lo podemos definir, como el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir los objetivos de la empresa.´ Bianchi, Andrés. “Reformas y reestructuración de los sistemas financieros en los países de América Latina”. México, [Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:

<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.

Mora M. 1993, el financiamiento es el manejo de las fuentes de recursos a que tiene acceso la empresa, tanto interna como externa; comprende también el retiro, sustitución o amortización de fuentes de financiamiento y su retribución incluyendo la adopción de una política de dividendos.

[Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:

<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.

Borja M., Francisco 1992, “El nuevo sistema financiero mexicano”. FCE. 1992. pp 262.

[Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:
<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.

Satandera M. 1994, nos dice que ³el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión.

Comisión Nacional de Valores. Glosario de Términos Bursátiles. México. 1987.

[Extraído el 09 de diciembre del 2015, disponible en:
<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>

Aguirre, 1992, define 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. [Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>.

Weston y Copeland, 1995, definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas, [Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>.

Mascareñas. J. 2004, la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo, [Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>. <http://www.ucm.es>.

Amaya, G. 2003, Plan de capacitación. (1ra Ed.). México D.F: Patria cultural. [Extraído el 12 de enero del 2015], disponible en:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_PLAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf.

González, M. 2007, Administración de Recursos Humanos: Diversidad-Caos. México D.F: Patria cultural. [Extraído el 12 de enero del 2015], disponible en:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_PLAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf.

Reza, J. 2006, Nuevo Diagnóstico de Necesidades de Capacitación y Aprendizaje en las Organizaciones. (1ra Ed.). México D.F: Panorama Editora. [Extraído el 12 de enero del 2015], disponible en:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_PLAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf.

Dessler, G. 2001, Administración de personal. (8va Ed.). México D.F: Pearson Educación, [Extraído el 12 de enero del 2016], disponible en:

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_P
LAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_P
LAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf).

Martínez, 200, La productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios; traducida en un relación entre recursos humanos, capital, conocimiento, energía, etc.-son usados para producir bienes y servicios en el mercado, [Extraído el 23 de febrero del 2016], disponible en:

<http://infocalser.blogspot.pe/2008/07/la-productividad-concepto-y-factores.html>

López C. 1995, uno de los primeros en tratar la idea fue Bernouilli, cuyas aportaciones fueron recogidas por Laplace, Dupuit, y fundamentalmente las escuelas marginalistas austriaca e inglesa, representadas por Menger y von Mises la primera y Jevons y Clark la segunda; la influencia de Bernouilli es igualmente patente en las obras de Walras y Pareto. La influencia llega a tal extremo que los marginalistas construyeron el principio de equilibrio basándose en el concepto de utilidad (en un sentido ordinal), como a continuación veremos. La definición que ofrecen de utilidad, referida siempre a un bien o servicio, es la capacidad de éste para satisfacer las necesidades humanas; por tanto, la utilidad depende básicamente de factores subjetivos, no susceptibles de cuantificación, de donde el tratamiento de la misma será intensivo y no extensivo, [Extraído el 12 de enero 2016], disponible en: <http://www.uv.es/asepuma/X/D32C.pdf>

Bravo S. 2003, Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera. Lima. Perú, [Extraído el 21 de enero del 2015, disponible en:

<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20%C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>.

Monnie B. 1998, Operational Guidelines for the Development and Early Stages of Credit Union Operations. Madison, WI: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, [Extraído el 21 de enero del 2016], disponible en:

<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20%C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>.

Sánchez, J. 2002. Análisis de Rentabilidad de la empresa. Universidad de Murcia, España, [Extraído el 21 de enero del 2016], disponible en:

<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20%C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>.

Calderón 1997, Gestión del Talento Humano. (1ra Ed.). México D.F: McGraw – Hill

Extraído el 05 de diciembre del 2015, disponible en:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_PLAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf

Valencia, 1988, Importancia de la capacitación. [Extraído el 12 de enero del 2016].

Disponible en:

<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28840/1/Romero%20Reyes.pdf>

Blake, O. 1997, La capacitación Un Recurso dinamizador de las organizaciones.

Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición. [Extraído el 05 de febrero del 2016], disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#biblio>

- Bohlander, G., Sherman, A. & Snell, A. 1999, Administración de Recursos Humanos. Editorial Thomson. México, 1999. 11a Edición, [Extraído el 05 de febrero del 2016], disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#biblio#ixzz3zMEHNWuP>
- Cruz, M. 2012, Caracterización y financiamiento de la rentabilidad de más mypes. Trujillo, [Extraído el 06 de enero del 2016], disponible en:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracterizaci%C3%B3n-Del-Financiamiento-y-Rentabilidad-De/49875426.html>.
- Sánchez, G. (2009). La micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009. Obtenido de Edición electrónica gratuita: [Extraído el 06 de enero del 2016], disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/524.¿>
- Modigliani y Miller (1958) Con su Teoría de Financiamiento. Disponible en: <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>
- Pastor C. A. (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027795>
- Pro inversión. (2007). MYPE pequeña empresa crece (Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa). Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada.

- Recinos, I. (2011). El apoyo del estado al micro y pequeñas empresas del El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador [Acceso el 11 de Enero del 2016] Disponible en :http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf
- Regalado, H. (2006). Las Mipymes en Latinoamérica. México. Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Vásquez G. (2004) Tesis plan de merchandising para mejorar la imagen a tiendas de calzado, caso práctico calzado calderón. Disponible en: <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/01/MER/ADMP0001117.pdf>
- Vásquez (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción y venta de calzado del distrito el Porvenir – Trujillo, 2013.
- Zamora, A. (2011). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de

producción de guayaba en el estado de Michoacán. México. Disponible en:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/introduccion.html>

Zapata, J. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis doctoral departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad autónoma de Barcelona, Barcelona, España.

Manay G. (2011) ensayo Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de América latina

<http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA>.

Microscopio Global: Las microfinanzas responden al llamado de las finanzas responsables pdf

Recinos, I. (2011). El apoyo del estado al micro y pequeñas empresas del El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador [Acceso el 11 de Enero del 2016] Disponible en
:http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf.

Pastor C. A. (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta

de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027795>

Pro inversión. (2007). MYPEqueña empresa crece (Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa). Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada.

Recinos, I. (2011). El apoyo del estado al micro y pequeñas empresas del El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador [Acceso el 11 de Enero del 2016] Disponible en :http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf

Regalado, H. (2006). Las Mipymes en Latinoamérica. México. Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Centty, D. (2003). Informe Pyme – Región de Arequipa 2002. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>

Ecured (2014), La rentabilidad. Recuperado de <http://www.ecured.cu/index.php/Rentabilidad>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y
pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado:
**CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD Y LA RENTABILIDAD DE
LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIAL,
RUBRO LIBRERIA DE LA CIUDAD DE JUANJUI, PERIODO 2015-2016.**

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

Encuestador(a): Heber Rojas Meza Fecha: 16/01/2016.

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Feminino...

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

c) Secundaria..... ()

d) Superior universitaria.... ()

e) Otro.....

II. PERFIL DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

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

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

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

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

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ()

e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

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

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

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

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

b) Activos fijos.....% d) Programa
capacitación.....%

f) Otros.....% Especificar

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS

EMPRESARIOS:

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

Si () No ()

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

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

Si () No ()

Porqué.....

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

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

a) Inversión

¿Por qué?

b) Gasto

¿Porqué?.....

Juanjuí, marzo del 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Juanjuí, 26 de Marzo 2016

CARTA N°004..-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor:

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

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

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería, periodo 2015-2016.”** los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

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

HEBER ROJAS MEZA

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

Atentamente,

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA			
ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	MAR	ABR	MAY
Estudio de la Bibliografía	■	■	■
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico	■	■	■
Elaboración del Proyecto	■		
Pruebas de los Instrumentos de Investigación		■	
Ejecución del Proyecto		■	■
Análisis de Datos		■	■
Interpretación de los resultados		■	
Elaboración del informe			■

PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio					
Papel Bond A4 80gr.	Ciento	1	0.05	5.00	
Lapicero	Unidad	3	0.50	1.50	
Lápiz	Unidad	1	1.00	1.00	
Corrector	Unidad	1	6.00	6.00	
Engrapador	Unidad	1	10.00	10.00	
Clips	Unidad	1	1.50	1.50	
Resaltador	Unidad	3	3.00	9.00	
Fólder Manila	Unidad	4	4.00	16.00	
USB-2 Gb	Unidad	2	40.00	80.00	
Costos Por Servicio					130.00
Impresión	Unidad	80	0.30	24.00	
Fotostática	Unidad	20	0.10	2.00	
Anillado	Unidad	2	30.00	60.00	
Internet	Hora	70	1.00	70.00	
Alimentación					156.00
Desayuno	Días	8	5.00	40.00	
Almuerzo	Días	8	8.00	64.00	
Cena	Días	8	5.00	40.00	
Movilidades					144.00
Pasaje Interno	Días	8	5.00	40.00	
Pasaje Externo	Días	8	100.00	800.00	
					840.00
TOTAL					1,270.00

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.