



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
GOLOSINAS DE LA CIUDAD DE HUARAZ, 2017**

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

AUTORA:

BACH. DARIA CRISTINA MOLINA VILLANUEVA

ASESOR:

DR. CPC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2019

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
GOLOSINAS DE LA CIUDAD DE HUARAZ, 2017**

Equipo de Trabajo

Investigadora: Bach. Daria Cristina Molina Villanueva

Asesor: Dr. CPCC Juan de Dios Suárez Sánchez

Jurado de sustentación

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales

Presidente

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo

Miembro

Mgtr. Nélide Rosario Broncano Osorio

Miembro

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

Asesor

Agradecimiento

A DIOS y a la Virgen María, por haberme dado la fuerza y la voluntad para continuar con mis estudios y por darme bienestar para lograr mis objetivos, también les agradezco por su interminable gracia y amor.

Agradezco a la Universidad Católica de Los Ángeles de Chimbote por darme la oportunidad de prepararme para ser una mejor persona y una excelente profesional

Agradezco de todo corazón a mi docente tutor el Dr. CPC Juan De Dios Suárez por haberme guiado, apoyado y corregido durante el desarrollo de mi tesis con un gran interés y una gran entrega que ha sobrepasado todas mis expectativas.

Daria Cristina

Dedicatoria

Con mucho cariño a mi padre Pablo y mi madre Victoria que están siempre cuidándome y guiándome, por apoyarme con mucho amor y comprensión para poder alcanzar mis metas y objetivos con base a mis estudios superiores.

A mis hermanos Reyna, Teresa, Damiana, Maura, Ignacia, Gerónimo, Guillermo y Wilmer por sus consejos y apoyo durante mi formación profesional, Dios quiera que este esfuerzo que he concluido les sirva de ejemplo en su vida.

A mi persona, que con mucho esfuerzo y dedicación elaboré esta tesis para poder culminar mi carrera profesional, aprendiendo y valorando cada momento durante el proceso de investigación.

Daria Cristina

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado: ¿Cómo son el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017? El objetivo general fue: Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017. La metodología fue de tipo cuantitativo, el nivel fue descriptivo y el diseño de investigación fue no experimental y descriptivo, la población fue de 40 representantes, la muestra estuvo conformado por 20 representantes de las MYPE en estudio, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Se tuvo como resultados lo siguiente: el 75 % de los encuestados ponen en marcha un plan de financiamiento según la inversión previamente establecida para financiar su MYPE, el 65 % de los encuestados previenen la negociación que harán con la entidad financiera, el 55 % de los encuestados logran negociar positivamente con la entidad financiera, el 60 % de los encuestados mantienen la vigencia del financiamiento de su MYPE, el 80 % de los encuestados pagan puntualmente el financiamiento de su MYPE, el 65 % de los encuestados no renuevan su financiamiento cada año. Se llegó a la siguiente conclusión: El financiamiento y la rentabilidad son dependientes ya que no habría inversión sin financiamiento y no habría rentabilidad sin inversión y una adecuada administración. Se relacionan con los fundamentos teóricos conceptual, así como con los antecedentes de la investigación.

Palabras Clave: Crédito, compra, financiamiento, MYPE, préstamos y rentabilidad.

Abstract

The following research work had the following statement: How are the financing and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of sweets in the city of Huaraz 2017? The general objective was: To determine the financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of sweets in the city of Huaraz 2017. The methodology was quantitative, the level was descriptive and the research design was non-experimental and descriptive, the population was 40 representatives, the sample was made up of 20 representatives of the MYPE under study, the survey technique was used and the structured questionnaire was used as an instrument. The following results were obtained : 75% of the respondents implement a financing plan according to the investment previously established to finance their MYPE, 65% of the respondents prevent the negotiation they will make with the financial entity, 55% of the respondents negotiate positively with the financial entity, 60% of the respondents maintain the validity of the financing of their MYPE, 80% of the respondents pay punctually the financing of their MYPE, 65% of the respondents do not renew their financing each year. The following conclusion was reached: Financing and profitability are dependent because there would be no investment without financing and there would be no profitability without investment and proper management. They relate to the conceptual theoretical foundations as well as to the research background.

Keywords: Credit, purchase, financing, MYPE, loans and profitability.

Índice

Contenido	Pág.
Título de la Tesis:	ii
Equipo de Trabajo.....	iii
Jurado de sustentación	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido.....	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la Literatura.....	8
2.1. Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas.....	26
2.3. Marco conceptual.....	30
III. Hipótesis	51
IV. Metodología.....	52
4.1. Diseño de la investigación.	52
4.2. Población y muestra.....	53
4.3. Definición y Operacionalización de las variables e indicadores	55
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	57
4.5. Plan de análisis.....	58
4.6. Matriz de Consistencia.....	59
4.7. Principios éticos.....	60
V. Resultados y análisis de resultados.....	62

5.1. Resultados.....	62
5.2. Análisis de resultados.....	68
VI. Conclusiones.....	75
VII. Recomendaciones.....	77
Aspectos complementarios	78
Referencias Bibliográficas.....	78
Anexos	83

Índice de tablas	Pág.
Tabla N ^a 01: Financia su empresa con ahorros personales	62
Tabla N ^a 02: Realiza la venta de sus activos para financiar su empresa	62
Tabla N ^a 03: Financia su empresa a través de la emisión de acciones	62
Tabla N ^a 04: Acude a los bancos como fuente de financiamiento	63
Tabla N ^a 05: Acude a una caja municipal para financiar su empresa	63
Tabla N ^a 06: Acude a un prestamista para financiar su empresa	63
Tabla N ^a 07: Participación en las juntas de financiamiento	63
Tabla N ^a 08: Le otorgan el monto solicitado	64
Tabla N ^a 09: La tasa de interés del crédito es razonable	64
Tabla N ^a 10: El financiamiento fue a corto plazo	64
Tabla N ^a 11: El financiamiento fue a largo plazo	64
Tabla N ^a 12: Percepción de la rentabilidad económica en su MYPE	65
Tabla N ^a 13: Percepción de la rentabilidad financiera en su MYPE	65
Tabla N ^a 14: Realiza el análisis de la rentabilidad de su MYPE	65
Tabla N ^a 15: Analiza la solvencia económica de su MYPE	66
Tabla N ^a 16: Analiza la estructura financiera de su MYPE	66
Tabla N ^a 17: La rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido	66
Tabla N ^a 18: La MYPE logra competitividad y a la vez rentabilidad	66
Tabla N ^a 19: Ha incrementado sus ganancias en los dos últimos años	67

Índice de figuras	Pág.
Figura N ^a 01.....	87
Figura N ^a 02.....	87
Figura N ^a 03.....	88
Figura N ^a 04.....	88
Figura N ^a 05.....	89
Figura N ^a 06.....	89
Figura N ^a 07.....	90
Figura N ^a 08.....	90
Figura N ^a 09.....	91
Figura N ^a 10.....	91
Figura N ^a 11.....	92
Figura N ^a 12.....	92
Figura N ^a 13.....	93
Figura N ^a 14.....	93
Figura N ^a 15.....	94
Figura N ^a 16.....	94
Figura N ^a 17.....	95
Figura N ^a 18.....	95
Figura N ^a 19.....	96

I. Introducción

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación titulada “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y/o tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales” (Resolución N°1355-2018-CU-ULADECH, 2018)

Partiendo de esta línea de investigación se realizó el estudio pertinente acerca del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017, estas pequeñas empresas son las organizaciones con mejores oportunidades de desarrollo en su ámbito en general. “Las micro y pequeñas empresas (MYPE) desde tiempos muy antiguos han demostrado que simbolizan la base de la economía de un determinado país” (Harold, 2004). Es por ello que es imprescindible tratar el tema del financiamiento de las MYPE debido a su importancia que tiene para la generación de empleo, rentabilidad y desarrollo en una determinada sociedad.

En efecto existen múltiples dificultades para el acceso a los créditos para las MYPE como por ejemplo, hay empresas que tienen carencias económicas, no cuentan con permisos para el funcionamiento, no emiten comprobantes de pago, la falta de información sistemática sobre los negocios y otros, esto se da debido a que relativamente no se encuentran bien asesoradas acerca de cómo deberían formalizar su empresa y las ventajas que tienen cuando se tienen los documentos en regla, la información y administración contable permitirá brindar información sobre la empresa la que nos revelara en qué estado o como se encuentra económicamente la empresa y a la vez también ayudará a mantenerse en el mercado.

A nivel internacional en Colombia existen problemas de acceso al financiamiento en las MYPE, la que se traduce o se ve como la falta de acceso a fuentes de financiamiento en teoría se puede decir que este problema afecta su estructura de capital la que afecta su desarrollo, las MYPE no recurren al crédito bancario por las altas tasas de interés, falta de garantías, trámites burocráticos y disposición de recursos propios elementos que vienen afectando la estructura de capital y el costo del financiamiento, a comparación de Argentina podemos decir que las pequeñas y medianas empresas juegan un papel vital y primordial en la existencia social y monetaria. Los datos asimétricos de estas empresas aparecen como el principal factor de falla en el mercado debido a que el Banco o Acreedor Financiero no tiene suficientes datos sobre las empresas, es por ello que podemos decir que el peligro ético o desconfianza que tienen las empresas de brindar información a una entidad financiera de cualquier índole es que sean mal usadas los datos o nombre de la empresa y los involucren en temas que pueda perjudicar a sus empresas, se puede tomar en cuenta, desde este punto de vista, como el resultado de la distribución de activos y la expansión de los préstamos que son ofrecidos en el mercado por las diferentes o diversas entidades bancarias y cajas municipales, estas circunstancias hacen que las empresas privadas puedan acceder o puedan llegar al crédito para poder financiar lo que requiere la empresa adicional a ello se debe tener en cuenta las altas o bajas tasas de interés de los préstamos y las garantías requeridas que solicitan para el acceso a las mismas. Se podría decir que esta actividad en la muestra de crédito es la

consecuencia de la conducta equilibrada de los especialistas en préstamos que buscan aumentar los beneficios. (Gallozo, 2017)

Según esta lógica, en hipótesis monetarias se puede aceptar que los problemas en los mercados relacionados con el dinero de este tipo, constituyen una especie de falla del mercado.

En el Perú, por la falta de financiamiento los pequeños empresarios no pueden hacer crecer sus empresas ya que una gran parte de ellas no buscan o no pueden acceder a este financiamiento por dos motivos: Una razón es porque hay bancos o cajas que les solicitan muchos requisitos para poder acceder al crédito, la segunda razón es que los empresarios frenan sus inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse ya que el monto solicitado en algunos caso no les otorgan, el plazo a pagar les brindan a corto tiempo y la tasa de interés es alta.

Según el Informe Financiero de la SBS el 19% de las MYPE en él se auto racionan a pedir créditos, es decir que los empresarios no acuden a los bancos a pedir préstamos por el simple hecho de que no se los van a dar y por otro lado el 21% de las MYPE si acuden al banco a solicitar un crédito. En el Perú los problemas de financiamiento en las MYPE es el miedo a endeudarse y deber a los bancos causando así frenar sus inversiones y las posibilidades de crecer, la falta de apoyo por parte del sistema bancario viene siendo un gran obstáculo por las altas tasas de interés que brindan, es por eso que podemos decir que en la actualidad conseguimos ver que las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú por ser las generadoras de empleos, según datos del Ministerio de Trabajo las

microempresas representan el 95.9% del total de establecimiento nacionales, este porcentaje se incrementa hasta el 97,9% si se añade las pequeñas empresas, las MYPE brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de empleo e ingresos, en el cual a la vez incentiva el espíritu empresarial. En el Perú las MYPE han venido surgiendo desde la década de los cincuenta, pero a partir de la década de los ochenta es donde las MYPE surgen con mayor fuerza es como a una solución a la gran crisis que venía pasando el país en especial la capital, debido a la gran cantidad de inmigrantes desde el interior del país. Las MYPE en el Perú juegan un papel muy importante debido a que son el pilar de la economía, hoy en día podemos apreciar que hay millones de microempresarios con capacidad de poder crear empleos y auto emplearse, esto se debe a que el país está pasando por uno de sus mejores momentos en su historia debido a que es considerado como un país emergente, la falta de acceso del financiamiento en muchas ocasiones restringe a los micro empresarios en poder crecer como empresarios. (Soria, 2011)

Las MYPE han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor debido a que de cada 100 peruanos el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

Las MYPE de los sectores de comercios últimamente se han expandido en la ciudad de Huaraz.

En la ciudad de Huaraz no se cuenta con una cifra exacta de la cantidad de las MYPE existentes, porque a diario se abren nuevos negocios, sin embargo éstas se enfrentan a una serie de dificultades que limitan su desarrollo y supervivencia a largo plazo la que hace que dichas empresas no puedan contar con un adecuado capital financiero para poder incrementar su productividad convirtiéndose así en un obstáculo para su desarrollo, esto se acentúa en la parte financiera o en las entidades financieras que no otorgan crédito o no les dan facilidades a los empresarios porque sus intereses son muy elevadas, el tiempo de crédito es demasiado corto y les piden antigüedad que avalará el tiempo que se encuentra en el mercado. (Paredes, 2017)

Por todo lo mencionado anteriormente esta investigación se inició partiendo de la pregunta: ¿Cómo son el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017?

Así mismo para responder a dicho problema se formuló el siguiente objetivo general: Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017; para el logro del objetivo, se han trazado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características de las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz 2017.

Describir las principales características de los niveles de análisis de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Por la importancia del tema y problema de investigación se justificó de la siguiente manera:

Desde el punto de vista teórico, el trabajo de investigación tiene su base en las teorías sobre financiamiento y rentabilidad.

Desde el punto de vista Práctico, los resultados de la investigación contribuirán a esclarecer la problemática de las MYPE compra y venta de golosinas a la vez servirá para la toma de decisiones acerca del mejoramiento del financiamiento y la rentabilidad.

Desde el punto de vista Metodológico, ayudará en la elaboración de instrumentos de medición para la recolección de datos de la muestra de estudio y su posterior análisis e interpretación de resultados.

Desde el punto de vista de la viabilidad la ejecución del trabajo de campo y la elaboración del informe final de tesis; será viable porque se cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros adecuados y necesarios para el logro de los objetivos propuestos.

La metodología que se utilizó en la investigación fue de tipo cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptivo, el diseño de investigación fue no experimental y descriptivo, en cuanto a la población estuvo conformado por 40 representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas; se tomó como muestra a los 20 representantes, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado, también se presentó la operacionalización

de las variables donde se definen cada variable que se usó durante la investigación, la tabulación se hizo con el programa Microsoft Excel y se pusieron en práctica los principios éticos concernientes al tema.

Conclusión: Se ha determinado las características del financiamiento y rentabilidad mediante la recolección de los datos a las MYPE encuestadas llegando a la conclusión que ambos factores son dependientes ya que no habría inversión sin financiamiento y no habría rentabilidad sin inversión y una adecuada administración. Se relacionan con los fundamentos teóricos conceptuales, así como los antecedentes de la investigación.

II. Revisión de la Literatura.

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Castro (2017) en su trabajo de investigación: El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato, Ecuador; ha sido desarrollado en la Universidad Técnica de Ambato; tuvo como objetivo general: Analizar de qué manera el financiamiento de las microempresas productoras de calzado incide en la rentabilidad para demostrar el manejo del dinero; su metodología fue: de enfoque cualitativo y cuantitativo, utilizó la modalidad de investigación bibliográfica y de campo, su nivel de investigación es exploratoria - descriptiva y correlacional, tiene como población a las microempresas pertenecientes a la asociación de productores de calzado del centro comercial Juan Cajas; tuvo como conclusión: Se ha reconocido que en esta área no tienen una guía de estrategias financieras, lo que les permite explotar los pequeños activos de estas microempresas y de esta manera mejorar la productividad de estas organizaciones. Esta metodología financiera debe estar conectada a la satisfacción de los objetivos de la microempresa. La forma en que supervisan el efectivo incorpora la efectividad en sus pagos y cobros dentro del giro del negocio.

Ixchop (2014) en su tesis: Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango - Guatemala; tuvo como objetivo general: Identificar cuáles son las fuentes de

financiamiento de la pequeña empresa del sector confección de Mazatenango; su metodología fue: descriptivo se elaboró el marco teórico que fundamenta el trabajo de campo; sus resultados principales. Los sujetos están representados por empresarios de pequeñas empresas dedicadas al sector confección, ubicados en la ciudad de Mazatenango, mayores de edad y de ambos géneros, representantes de entidades financieras: Como preámbulo a la investigación, se elaboró un censo, en el que se pudo constatar que en la ciudad de Mazatenango existen 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, para efecto de estudio se tomó el 100% de estas empresas, para el trabajo de campo se utilizaron dos modelos de boletas de opinión. Como resultado principal tuvo: El 67 % de los empresarios no planifican para el manejo de sus recursos financieros. Tuvo como conclusión: Para toda inversión el microempresario tiene diversas opciones de financiamiento, los más reconocidos son los préstamos con establecimientos financieros, los créditos concedidos por proveedores, los préstamos particulares y el uso de la financiación interna mientras se reinvierten los beneficios, aparte de los adelantos de los clientes incorporan un financiamiento a corto plazo.

Logreira & Bonett (2017) en su estudio titulada: Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia; su objetivo general fue: Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia. Su metodología: tiene un Diseño No – experimental, nivel descriptivo, tipo exploratoria – explicativa, su técnica fue la observación

directa y la encuesta, población de 745 empresas y muestra de 200. Se tuvo como resultado: del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas, sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas. Como conclusión: No solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia, sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

2.1.2. Nacional

Chunga (2018) en su tesis: Caracterización del financiamiento y formalización de las micro y pequeñas empresas comerciales rubro abarrotes del mercadillo del distrito de Bellavista, Sullana año 2018. La presente investigación titulada “Caracterización del financiamiento y formalización de las micro y pequeñas empresas comerciales rubro abarrotes del mercadillo del distrito de bellavista, Sullana año 2018”, tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y formalización de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes en el mercadillo del distrito de Bellavista, Sullana en el año 2018. El tipo de investigación fue no experimental-transversal-descriptivo-cuantitativo. La población para el

estudio conformada por 35 MYPE, en las que se consideró a los gerentes de las MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniendo los principales resultados del financiamiento los cuales fueron: el 49% de los propietarios de las MYPE manifestaron que reciben el crédito comercial; el 32% de los propietarios de las MYPE manifestaron que si han usado el crédito fraccionario; el 32% de los propietarios de las MYPE manifestaron que si utilizan los fondos de crédito para financiar su crecimiento; el 32% de los propietarios de las MYPE manifestaron que siempre utilizan el financiamiento para obtener los recursos necesarios. Respecto a la Formalización: El 32% de los propietarios de las MYPE manifestaron que si cuenta con las licencias. El 52% de los propietarios de las MYPE manifestaron que si ha realizado con tratos con Empresas; en conclusión, las MYPE de abarrotes utilizan el financiamiento con la finalidad de obtener bienes e incrementar su capital.

Aguilar (2013) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009-2010. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta minorista de ferreterías del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva para llevar acabo se escogió una muestra poblacional de 20 micro empresas a quienes se les aplico un cuestionario de 40 preguntas utilizando la tecnica de

la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 55% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 10% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% sí recibió capacitación y el 15% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 85% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 65% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

Tello (2014) en su tesis: Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo; tuvo como objetivo general: Analizar el nivel de financiamiento de las Entidades no bancarias y su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo; tuvo como metodología: población y muestra 30 MYPE del distrito de Pacasmayo, instrumentos de recolección de datos fueron las guías de Entrevistas, Test, etc., las técnicas que ayudaron a obtener los datos fueron la observación, entrevistas, cuadros estadísticos y análisis documentarios, su resultado principal: 2/3 sí tiene conocimiento sobre gestión del Capital de trabajo donde el 83.3% de ellas recibieron un tipo de financiamiento. Tuvo como conclusión: Entre los obstáculos de las MYPE 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 el 68% de las instituciones no Bancarias 70% de ellos tiene conocimiento de las existencias de políticas de crédito de ayuda.

Chambi (2016) en su tesis: La formalización de las micro y pequeñas empresas de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo. Tuvo como objetivo: Aplicar la formalización de las micro y pequeñas empresas de fabricación de muebles y su influencia en su rentabilidad de Periodo 2014; su metodología fue: el diseño es aplicativo, este tipo de diseño implican la recolección de datos en un solo corte observando los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo, donde el tipo de investigación del estudio es: Descriptivo-Correlacional, la población está conformada por 28 empresas, donde las muestras son las 28 empresas los cuales se aplicaron los cuestionarios. Como resultado tuvo: el 61% de las empresas encuestadas responden que están totalmente de acuerdo, el 64% de las empresas encuestadas responden que están ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 61% de las empresas encuestadas responden que están de acuerdo en general. Se llegó a la siguiente conclusión: Las MYPE son un mayor porcentaje de todas las empresas en el Perú, las MYPE existentes en el país cubre una gran parte de los ejercicios financieros. Muestran que, al hacer un negocio, en general se comienza organizando en pequeña escala, para que así se vaya desarrollando a lo largo de los años y pueda tener la oportunidad de enmarcar una empresa extraordinaria.

Nina (2016) en su tesis: Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de las micro y pequeñas empresas Dulcypan EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate -Vitarte 2015; como objetivo general tuvo: Conocer las características del Financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – Rubro panadería pastelería del distrito de Ate Vitarte 2015; tuvo como metodología: El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacionar con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información; como resultados se llegó: El 55.6% de los empresarios solicitaron crédito en el Banco de Crédito 5 veces, el 66.7% sí recibió capacitación, el 50% de los empresarios dijeron que el financiamiento solicitado invirtieron en activos fijos, el 55.6% de los encuestados se capacitaron en manejo empresarial. Como conclusión se tuvo: Serían abreviados en la necesidad de confiar en la administración presupuestaria para el liderazgo básico, la propiedad principal de la información que fomenta sus intercambios es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo consistente.

Ruiz (2015) en su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de Sullana año 2015; cuyo objetivo fue: determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad,

de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado Modelo de Sullana, año 2015; como metodología: El diseño de investigación fue descriptivo porque se recolectaron los datos en un sólo momento y en un tiempo único, la población estuvo conformada por un total de 30 MYPE del rubro venta de abarrotes, las mismas que se encuentran ubicadas en el Mercado Modelo en el distrito de Sullana, la muestra estuvo conformada por las 30 MYPE del rubro venta de abarrotes ubicadas en el Mercado Modelo en el distrito de Sullana. Como resultados: El 90% obtuvo crédito en el sistema bancario, 73% recibieron montos mayores a 5000 soles y el 83% deben pagar intereses entre el 16 y 25%. Como conclusión: se establecieron como características de la financiación de las MYPE en estudio que completamente han pedido y obtenido crédito incluso desde su creación. En general, la suma se encontraba en las proximidades de 5,000 y 20,000 soles. Utilizaron el sistema bancario. Fue un crédito oportuno y adecuado para lo que requerían.

Ramaycuna (2017) en su tesis: Factores que limitan el desarrollo financiero de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Catacaos - Piura, 2017; cuyo objetivo fue: determinar los factores que limitan el desarrollo financiero de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Catacaos – Piura, 2017; como metodología: El estudio sigue una tendencia cuantitativa, su tipo es no experimental, tuvo un diseño descriptivo de tipo transversal, la población estuvo conformada por 79 MYPE dedicadas al rubro de artesanía, tejido y orfebrería, la muestra del estudio fue de tipo no

probabilístico, por lo que está constituido por 21 MYPE de la calle comercio. Como resultados: El 85.7% de los empresarios no son informales, el 81% no cree importante la capacidad de endeudamiento para realizar un financiamiento, el 66.7% indicaron que pertenecen al nuevo RUS. Como conclusión: Los factores sociales restringen esencialmente el avance del desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos- Piura, 2017 ($r = .456$ $p = .038$), sobre la base de que la informalidad, la tasa de mortalidad y la ausencia de protección incitan a las entidades financieras a la mejora monetaria , ya que no tienen el límite relacionado con el dinero y esto se debe a la ausencia de buenas opciones, por ejemplo, las MYPE, a pesar de que han estado ubicadas en el mercado durante bastante tiempo.

Castro, Ochoa, & Torres (2016) en su tesis: Nuevo modelo de finanzas colaborativas para impulsar la inclusión financiera de las micro y pequeñas empresas de Lima norte; cuyo objetivo fue: Obtener información estadística respecto a como se viene desarrollando la bancarización de la micro y pequeña empresa en Lima Norte; como metodología: El estudio fue de tipo cuantitativo, tuvo un diseño descriptivo, su técnica fue la entrevista y cuestionario, la población y muestra estuvo conformada por 33 MYPE. Como resultados: El banco que lidera la colocación de créditos a MYPE es MiBanco con el 38% del volumen del sistema bancario, le siguen el BCP con el 28%. Como conclusión: Los bancos no tienen prioridades como el impulso de la bancarización de las MYPE, a la luz del hecho de que a pesar de que esto significa un número sustancial de empresas, no son lo suficientemente

críticas en el volumen de negocios y beneficio con el que hablan los bancos, sugiriendo un gasto sorprendente de examen de riesgo y curva de aprendizaje el dar la oportunidad a clientes no bancarizados, prefiriendo a aquellos que ya tienen experiencias crediticias positivas; es decir, aquellos “graduados” financieramente. En este espacio cobra importancia el nuevo modelo, al graduar a los empresarios creándoles historial crediticio y capacitándolos en el ordenamiento de sus finanzas con la finalidad de que puedan planificar el crecimiento de su negocio y pagar puntualmente.

2.1.3. Regional

Paredes (2017) en su tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Camal de pollos San Martin EIRL - Casma, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Camal de pollos San Martin EIRL - Casma, 2016. Se utilizó la metodología cualitativa y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista también se utilizó los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; como resultado tuvo: el 73% de microempresarios solicitaron crédito a terceros de los cuales de los cuales el 53% lo obtuvieron de entidades no bancarias, y el 43% a entidades bancarias obteniéndose la siguiente conclusión: Que en alto porcentaje acuden al financiamiento de terceros, pero primordialmente al sistema financiero no bancario formal, también se ha demostrado que el financiamiento recibido es usado para

mejorar sus condiciones económicas a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activos fijos.

Benancio (2015) en su tesis: El financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería “Santa María SAC” del distrito de Huarney, periodo 2012; tuvo por objetivo general: determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012; su metodología fue: El tipo y nivel de la investigación fue cuantitativo – descriptivo, para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a Gerencia General, Administración, Tesorería, Créditos, Cobranza, Ventas de la micro empresa. El principal resultado fue la siguiente: el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la Banca No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA. Fue de S/.10 000.00 a una tasa de interés 3.25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario; su conclusión fue la siguiente: El financiamiento Banco ha logrado aumentar en un 15% más de rentabilidad de la micro empresa ferretera Santa María SAC, mientras tanto el micro empresario definitivamente conoce sus compromisos de obligaciones y la estrategia o necesidades para acceder a un crédito.

Cosmopolis (2014) en su tesis: Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector producción en el rubro panaderías en el distrito de Chimbote, 2013. La presente investigación tuvo por objetivo determinar las principales características de cómo se desarrolla la

capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector producción – rubro panaderías de la ciudad de Chimbote, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal, se utilizó una población muestral de 10 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas obteniéndose los siguientes resultados: El 90% de los representantes no han sido capacitados para realizar las actividades que desarrollan, el 90% de los trabajadores no han sido capacitados para realizar formalmente las actividades que desarrollan, el 80% de las MYPE consideran la capacitación como un gasto, el 60% de los encuestados está dispuesto a brindar capacitación a sus trabajadores, el 60% de los representantes reconoce que tiene problemas con las finanzas de la empresa, el 50% de los encuestados considera finalmente que les gustaría implantar un programa de capacitación.

2.1.4. Local

Rodríguez (2015) en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo, la población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por 10 MYPE dedicadas al sector en estudio de Ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Siendo la muestra el

100% de la población en estudio, es decir al total de los encuestados, para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, Para la obtención de la información de la investigación se utilizó un cuestionario, el cual consta de 18 preguntas. Como conclusión se llegó a que se ha descrito que, el tipo de financiamiento para el capital es de un 40% propio, así como también en un 40% de entidades financieras. El 60% solicitan crédito y el 70% si recibieron crédito y así como el 80% de los no están de acuerdo con la tasa de interés, El 70% invirtieron en la compra de mercaderías y el 30% restante en compra de activo.

Gallozo (2017) en su tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; cuyo objetivo logrado consistió en describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015; su metodología fue: Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo - no experimental, la Población de estudio estuvo conformado por 58 MYPE del sector servicio, población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz; se obtuvo los siguientes resultados: el 78% tiene financiamiento propio el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoró su rentabilidad. Conclusión: Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector

servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; según lo indicado por la revisión de la literatura realizada donde se adquieren una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una gran asociación con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Oncoy (2017) en su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016; el estudio tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016; su metodología fue: El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal, la población muestral estuvo conformado por 15 representantes legales de las MYPE del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado; como resultados se encontró: el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. En conclusión, queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos en la Provincia de Carhuaz, según los resultados presentados y que se relacionan con los antecedentes y el marco teórico.

Morales (2017) en su tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015; su objeto general es determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz - 2015. Su metodología fue: con un diseño no experimental, nivel descriptivo, tipo cuantitativo, y para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población consistente de 14 MYPE del rubro en estudio, se aplicó la técnica de la encuesta; mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 64% afirman que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el 14% tienen trabajadores eventuales, respecto al financiamiento el 86% de las MYPE estudiadas siempre suelen recurrir a créditos internos, el 21% tienen algún tipo de problema para poder acceder a ellos; con respecto a la formalización un 86% es formal, las MYPE se financian a través de cajas municipales de ahorro y crédito con un 86%. Como conclusión se tuvo: La mayoría de las MYPE son manejados por personas adultas y obtienen financiamiento de las cajas municipales, los bancos no les otorgan facilidades para obtener financiamiento.

Quispe, Rodríguez & Lazo (2014) en su tesis: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz, 2016; el objetivo logrado en la

presente investigación fue: determinar el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz en el 2016; su metodología fue de diseño descriptivo simple, no experimental – transversal, la población muestral estuvo conformada por 54 propietarios del rubro abarrotes, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado; como resultados se tuvieron: el 63% indicaron a veces haberse comprometido financiar su micro empresa con endeudamiento, el 59% indicaron utilizar el financiamiento a largo plazo para su micro empresa, el 72% indicaron nunca utilizar la hipoteca para financiar su micro empresa. Su conclusión: se ha determinado los aspectos del financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro abarrotes del mercado central de Huaraz en el 2016; de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y presentados en las tablas y figuras que tiene una relación directa con las propuestas teóricas de los investigadores consignados en los antecedentes y las bases teóricas que comprende la presente investigación.

Tafur (2017) en su tesis: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015; su objetivo general consistió en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del Distrito de Independencia, 2015; su metodología fue de diseño descriptivo simple, no experimental y transversal, la población muestral estuvo conformado por 25 gerentes o administradores de las MYPE hoteleras de Huaraz, la técnica utilizada fue la encuesta y el

instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 88% aplicaron el financiamiento interno para dinamizar su negocio; el 64% dijeron haber acudido al financiamiento externo para mover su negocio, el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero. En cuanto a la rentabilidad, el 56% realiza el análisis de rentabilidad económica; el 60% efectúa el análisis de rentabilidad financiera. Conclusión: el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE de servicios rubro Hoteles del Distrito de Independencia, 2015; como se puede verificar en las tablas y figuras que presentan los resultados de la investigación como consecuencia de la recolección de datos de la muestra y que tienen una relación directa con las propuestas teóricas demostradas en los antecedentes y las bases teóricas de los investigadores.

Molina (2017) en su tesis: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2015; su objetivo fue: determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz - periodo 2015; su metodología fue de carácter cuantitativo y nivel descriptivo, la técnica fue la encuesta, su muestra es de 12 MYPE del rubro lavanderías; los resultados encontrados fueron: el 67% no emplearon la línea de crédito como instrumento financiero, el 25% no usó de la cuenta corriente como instrumento financiero, el 25% participaron en las juntas de financiamiento informal, el 17% analizaron la rentabilidad contable de su micro empresa, el

25% no analizaron la solvencia para satisfacer obligaciones financieras. Se concluye que el Financiamiento en las MYPE del rubro lavanderías de la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio; se ha verificado que las empresas lavanderas son rentables manifestándose el incremento los últimos años; queda determinado de acuerdo a la revisión de la literatura realizada, se obtienen una información valiosa de los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación con los resultados empíricos obtenidas de la muestra mediante del instrumento de medición.

Murga (2018) en su tesis: Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Imprentas de Huaraz, 2017. Esta investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro imprentas Huaraz, 2017. Dando origen al planteamiento del problema ¿Cuáles son las principales características el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro imprentas Huaraz, 2017? La metodología es de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación es descriptiva y el diseño es descriptivo no -experimental, para la realización de esta, se escogió una muestra de 19 MYPE de una población de 26 empresas del sector Comercio-Rubro Imprentas Huaraz, 2017; a quienes se le aplicó un cuestionario de 24 preguntas obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE 100% de los encuestados: el 63% son mayores de 35 años y de sexo masculino, el 58% tienen secundaria completa, 63% de los representantes legales son casados.

Con respecto a las principales características de las MYPE, el 79 % tiene menos de 5 años en el rubro, el 100 % son formales, el 68 % tiene más de 3 a 5 trabajadores permanentes, el 89 % desarrollo la MYPE para obtener ganancias. Los empresarios se expresaron con respecto al financiamiento, el 74 % obtuvieron financiamiento, el 68% tienen líneas de crédito como instrumento financiero, el 69 % al financiamiento de cajas de ahorro y crédito, el 53 % del crédito otorgado fue destinado para capital de trabajo, el 74% obtuvo el crédito de entidades no bancarias, al 68% le otorgaron el crédito solicitado. Finalmente se concluye, que las MYPE recurren a las entidades del sistema financiero para financiar el capital de trabajo de sus empresas.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Financiamiento.

2.2.1.1. Teoría de la economía de las MYPE

Bernilla (2006) estudió a las MYPE británicas y observó que éstas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos en el caso de tener que recurrir a financiamiento externo emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar, por tanto, llegan a la conclusión de que las MYPE financian su crecimiento siguiendo un determinado orden.

2.2.1.2. Teoría de la jerarquía financiera

Atao (2016) menciona que esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión

y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los socios externos, los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos son asumidos por las organizaciones estos costos son producidos a consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente con acciones. Los autores formulan cuatro enunciados que la sustenta de la siguiente manera:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con el cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

2.2.1.3. La teoría tradicional de la estructura financiera:

Algieri (2007) publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada Estructura Financiera Óptima (EFO) en base a las

imperfecciones del mercado, la teoría tradicional no tiene una base teórica, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa, el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa, según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera es por ello que plantean sobre ella: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo, pero si el apalancamiento aumenta los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda esto quiere decir hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

2.2.2. Rentabilidad.

2.2.2.1. Teoría de la rentabilidad.

Ferruz (2000) manifiesta que la rentabilidad en el rendimiento de la inversión es medida por las correspondientes ecuaciones de equivalencia

financiera, esa es la razón por la que nos presenta un par de teorías para el proceso de la rentabilidad:

a. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Esta teoría demuestra que el presupuestario extenderá su inversión entre algunas alternativas que ofrecen la estimación más extrema del cumplimiento renovado, basar esta nueva línea de trabajo depende de la ley de números de gran alcance que demuestra que la ejecución real de una cartera será una motivación para la rentabilidad media esperada. El reconocimiento de esta teoría anticipa la cercanía de una teoría moderna con la rentabilidad más extrema y con un riesgo insignificante que sin lugar a dudas sería perfecto para la entidad financiera, por dicha razón, con esta teoría se supone que la cartera con la productividad de retorno más elevada no necesita ser el que tiene un nivel fundamental de riesgo por lo tanto, la persona encargada o el especialista en finanzas monetarias puede extender su ejecución ordinaria al tolerar un riesgo adicional para diferenciar o lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo entregando una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

b. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

Valencia (2013) El modelo de mercado de Sharpe se desarrolló como un caso específico del modelo diagonal de un creador similar que, por lo tanto, fue el efecto posterior de un procedimiento de simplificación que Sharpe convirtió en el modelo principal de su

maestro Markowitz. Sharpe manifestó que el modelo de Markowitz involucraba un proceso dificultoso de cálculo ante la necesidad de tener un conocimiento adecuado de todas las covarianzas que existen entre ambos títulos. Para obviar esta complejidad, Sharpe propuso concernir la evolución de la rentabilidad de los activos financieros con un índice determinado, normalmente macroeconómico. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Financiamiento.

Es la disposición de recursos monetarios financieros para efectuar una actividad económica, con la particularidad de que habitualmente se trata de montos tomados como crédito que son una complementación de los recursos propios. Activos monetarios que la administración llega a cubrir una deficiencia del gasto. “El financiamiento se contrata dentro o fuera de la nación mediante anticipos, créditos y diferentes compromisos que surgen de la membresía o la emisión de instrumentos de crédito o algún otro registro pagadero a plazo” (Gallozo, 2017). Cuando todo está dicho en términos generales, la financiación es un crédito permitido a un cliente a cambio de

una garantía de pago a plazos en una fecha futura que se muestra en un acuerdo. Esta suma debe regresar con una suma extra (intereses), que depende de lo que las dos partes hayan establecido.

2.3.1.1. Objetivos del financiamiento

El objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento:

- a. Previsión de la necesidad de fondos:** Son los fondos necesarios para financiar las operaciones corrientes de la empresa.
- b. Previsión de la negociación:** Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de créditos potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- c. Negociación:** Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito,

selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

d. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento: Dentro de este punto tenemos lo siguiente:

- La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.
- También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
- Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

e. Pago del financiamiento: La deuda es adquirida a través de aceptar un préstamo donde el dueño del negocio acuerda devolver el dinero gradualmente con un interés.

f. Renovación del financiamiento: La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato. (Tapia, 1963)

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinan a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto.

2.3.1.2. Fuentes de financiamiento.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

2.3.1.2.1. Financiamiento interno

- a. **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- b. **Activos:** Son aquellos bienes, derechos y otros recursos de los que dispone una empresa, pudiendo ser por ejemplo muebles, construcciones, equipos informáticos o derechos de cobro por servicios prestados o venta de bienes a clientes también son incluidos aquellos de los que se espera obtener un beneficio económico en el futuro. Se divide en dos partes: Activo no corriente o fijo que viene hacer aquellos bienes y derechos que se mantendrán en la empresa durante más de un año y los activos corrientes o circulantes que son los bienes y derechos que permanecerán en la empresa menos de un año es decir que se adquieren con el fin de venderlos a un corto plazo.
- c. **Emisión de acciones:** Viene hacer la creación de acciones por sociedad, bien sea acciones que integran el capital social o los que resulten de un aumento de capital, con la emisión de acciones se pone en circulación el título de valor. La emisión de acciones es uno de los métodos más empleados por las organizaciones para conseguir capital.

2.3.1.2.2. **Financiamiento externo**

- a. Los amigos y parientes:** Son las fuentes privadas como, por ejemplo, los seres queridos que son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se brinda sin intriga o con un bajo costo de financiamiento en cuanto se refiere al interés, que es excepcionalmente valioso para comenzar las actividades.
- b. Bancos y uniones de crédito:** Los bancos y las asociaciones de crédito son las fuentes más conocidas de financiación. Dichas organizaciones darán el préstamo solicitado solo en caso de que se demuestre que su petición está justificada.
- c. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito:** Es una entidad similar a un banco cuyo objetivo es captar recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las MYPE, adicionalmente realizan operaciones dentro de la legislación vigente emitidas para las empresas del sistema financiero.
- d. Prestamistas:** El prestamista es la persona que le facilita el dinero al prestatario es decir al deudor, bajo el compromiso de que será devuelto en un determinado tiempo, por ello, el prestamista debe cobrar un interés a modo de compensar el riesgo de ese monto dado. El porcentaje del interés sobre el préstamo va depender del nivel de riesgo, de las garantías que aporte el prestatario y el factor de la incobrabilidad a fin de que el prestamista en el peor de los casos si el deudor no cumple con el compromiso de pagar no perderá el monto completo del dinero prestado.

- e. **Juntas:** Las juntas es un conjunto de personas que recogen dinero de las personas que participan en dicho juego, consta en dar de forma semanal o mensual una cantidad pactada entre todos los participantes y a la vez sorteada para ser entregada en forma ordena. (Orellana, 2002)

2.3.1.3. Perspectivas de Financiamiento

Dentro de las perspectivas del financiamiento tenemos lo siguiente:

1. **Crédito:** Es un préstamo de dinero que el banco otorga a su cliente con el compromiso de que en el futuro el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual o en un solo pago y con intereses adicionales que compensen al banco por el tiempo que no tuvo el dinero, cuando el crédito es de consumo este permite disponer de una cantidad de dinero para la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios.
2. **Tasa de interés:** Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando, si se trata de un deposito la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro, si se trata de un crédito la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta por el uso de ese dinero.
3. **Financiamiento a corto plazo:** La financiación a corto plazo está compuesto por:

a) **Crédito comercial:** Es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios.

b) **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento donde las organizaciones adquieren a través de los bancos dinero con el que construyen conexiones funcionales.

c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

d) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiación consiste en los pagarés que adquieren los bancos, las organizaciones de seguro, los fondos de pensiones de grandes compañías que desean invertir a corto plazo.

e) **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:**
Comprende en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor, conforme a un convenio que se negocia previamente con el fin de conseguir los recursos para invertirlos en ella.

f) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como un seguro para un anticipo; para esta situación, el prestamista tiene el privilegio de reclamar esta garantía, en caso de que la organización no preste atención.

4. **Financiamiento a largo plazo:** El financiamiento a largo plazo se compone de:

- a. **Hipoteca:** Es el punto en el que una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del banco (prestamista) con el objetivo de garantizar la entrega del anticipo.
- b. **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c. **Bonos:** Es un instrumento certificado, en el que el prestatario se compromete de forma incondicional a pagar un valor específico y en una fecha determinada, junto con los intereses determinados, a una tasa específica y a una fecha específica.
- d. **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que es negociado entre el propietario de la propiedad (jefe de préstamo) y la organización (inquilino), a la que se permite la utilización de estas mercancías en un período particular y mediante la instalación de un arrendamiento particular, las estipulaciones pueden fluctuar como lo indican las circunstancias y las necesidades de cada una de las reuniones.

Existen entidades que conceden créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones, estos organismos se clasifican como:

- **Las Entidades financieras:** En las entidades financieras el crédito para las MYPE se da de manera constante puesto que son solicitados en diversas partes ya que son las únicas fuentes de financiamiento.
- **Las instituciones financieras privadas:** En estas

instituciones encontramos a los bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que ejecutan intermediación financiera con el público.

- **Las instituciones financieras públicas:** Están conformadas por los bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas entidades se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y la inspección de la superintendencia de bancos. (Saavedra, 2010)

En nuestro país existe un gran número de organizaciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional.

2.3.2. Rentabilidad.

Es un beneficio que crea una organización, se llama administración beneficiosa de una organización que evade las pérdidas, sino que, además, permite adquirir ganancias, un excedente sobre la distribución de los costos de la organización.

2.3.2.1. Niveles de análisis de la rentabilidad.

Los niveles de rentabilidad son conceptos de resultados e inversión establecería un indicador de rentabilidad, el estudio de la misma se realiza de acuerdo a dos niveles como detallaremos a continuación:

a. La rentabilidad económica.

Llamado también rentabilidad del activo en el que una idea de resultado conocida o prevista, antes de intereses, con todo el capital financiero utilizado para adquirirla, sin considerar el financiamiento o lugar de origen de los mismos por lo que se refiere, desde un punto de vista económico el rendimiento de la inversión de una entidad empresarial.

Esta medida se referencia a un periodo de tiempo determinado, del rendimiento de los activos de una organización, prestando poca atención al financiamiento de la misma. Al caracterizar un indicador de ganancia financiera, encontramos el mismo número de resultados como conceptos de inversión y resultados relacionados entre sí. No obstante, sin entrar en puntos de interés de investigación excesivamente numerosos, como términos de una regla antes de impuestos e intereses, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

$RE = (\text{Resultado antes de intereses e impuestos}) / (\text{Activo total a su estado medio}).$

El resultado antes de impuestos e intereses siempre se identifica con el resultado del ejercicio prestando poca atención a los costos relacionados con la financiación causada por el financiamiento externo y el impuesto corporativo. Al deshacerse del costo de los impuestos corporativos, el punto es medir la efectividad de los métodos utilizados con independencia del tipo de impuestos, que también puede cambiar según lo indicado por el tipo de organización.

b. La rentabilidad financiera.

Esta rentabilidad se enfrenta con un concepto de resultados conocidos o previstos, posterior a los intereses, se analiza con los activos particulares de la organización y que se relaciona con la ejecución que se compara con ellos. La conexión entre los dos tipos de productividad o rentabilidad se caracterizará por la idea de una estructura monetaria en la que hay un capital ajeno, procederá como ampliación de la rentabilidad financiera relacionado con el financiamiento dado que el último es más alto que el costo normal de la obligación y como reductor en caso inverso.

Para la estimación de la ganancia financiera, se diferencia de la rentabilidad económica, hay menos divergencias en cuanto al término de cálculo de la misma. La más usada es la siguiente:

$$RE = (\text{Resultado neto}) / (\text{Fondos Propios a su estado medio})$$

Este resultado permite medir el límite de la organización para la compensación de sus inversores que puede ser por medio de partición o mediante el mantenimiento de las ventajas para el incremento patrimonial. Este índice es imprescindible por varias razones:

- Favorece para aclarar el límite de desarrollo de la organización.
- Los inversores reforzarán la administración si se cumple el beneficio de sus inversiones.
- Accede a una comparación desde el rendimiento de inversiones alternativas y la perspectiva del accionista.

2.3.2.2. La rentabilidad en el análisis contable.

- a) **Análisis de la rentabilidad.** Realiza una medición en la capacidad de generar utilidades por parte de la entidad empresarial.
- b) **Análisis de la solvencia.** Admiten al empresario ejecutar un análisis de solvencia económica y liquidez, esta alerta sobre el comportamiento y apoyo en la planificación del futuro de su empresa.
- c) **Análisis de la estructura financiera.** El marco financiero de la empresa es la composición de los recursos financieros o del capital que la empresa ha originado o captado.
- d) **Análisis en la toma de decisiones.** Se toman decisiones en el día a día de los negocios, algunas son imperativas y otras de menor importancia; algunos rápidos otras que pueden esperar en cualquier capacidad, una gran parte de esas elecciones se toman de las informaciones o datos de la empresa.

La experiencia demuestra que los marcadores presupuestarios se utilizan normalmente para obtener tales datos, hasta el punto de que se los ha considerado como dispositivos esenciales de investigación y, asimismo, como pilares esenciales para la toma de decisiones empresariales son los siguientes:

1. Flujo de caja económico

El ingreso monetario permite conocer la ganancia y la razonabilidad de la empresa. El flujo de caja es un dispositivo para anticipar el ingreso y egreso de efectivo en la vida de la empresa.

2. Flujo de Ingresos

Es importante calcular cuánto dinero se obtendrá cada mes, ya que es importante descomponer varios componentes, por ejemplo, la cantidad de productos vendidos, el costo, fecha de recolección (al contado o crédito).

3. Proyección de ventas

La etapa subyacente en la planificación de un Plan de Inversión es elegir la proyección del negocio. Para esto, un examen del mercado debe estar terminado. A partir de ese momento, tiene un marcador de la cantidad de ofertas de los productos para cada mes para influir en las ofertas para estimar el resultado.

4. Ingresos por Ventas

Cuando haya informado la cantidad vendida cada mes, debe tener información sobre el costo de los productos. La secuencia de pagos describe la medida del costo que se adquiere cada mes a partir del suministro de productos, debe recordarse que es un salario y no de ofertas en esta línea, por ejemplo, en el caso de que ofrezca productos en enero de forma simultánea para varios meses, debe incluir la suma en la secuencia de salarios cuando realmente obtenga el efectivo, por esta circunstancia será en febrero.

5. Flujo de Egresos.

Este flujo admite reconocer todos los egresos de dinero resultado de los ejercicios del negocio. La secuencia de costos se puede descomponer en los siguientes rubros:

- Gastos pre – operativos
- Gastos activos fijos
- Gastos operativos
- Gastos administrativos
- Impuestos Gastos pre - operativos

Incorpora todos los costos o gastos esenciales que se realizarán (menos de activos fijos) anteriormente, las actividades comerciales pueden comenzar. Entre los costos de pre -operativos más imperativos están aquellos identificados con los gastos de la creación de organizaciones.

6. Activos Fijos

Son esos beneficios que la asistencia crea específicamente la generación de bienes y servicios de la organización. El tamaño de los costos en los recursos liquidados se basa en las proyecciones en el nivel de generación de mercancías y servicios en el largo plazo. Es imperativo no exagerar la especulación ya que uno podría tener, en la medida de lo posible, "inactividad" al tiempo que produce una organización que no realiza un desembarco de capital. Por otra parte, una subestimación del interés en los recursos liquidados provoca costos elevados en la fabricación de los artículos debido a la extensión de los gastos de las variables que compensan la ausencia de recursos liquidados. Los recursos establecidos pueden ser clasificados en:

- a. Inmuebles e infraestructura
- b. Muebles y enseres

c. Maquinaria y equipo

d. Herramientas

7. Gastos Operativos

Los costos de trabajo incorporan los costos variables importantes para producir bienes y servicios ofrecidos por una organización. Los costos de trabajo básicamente incorporan materia prima, insumos y mano de obra.

8. Gastos administrativos

Los costos gerenciales se relacionan con el resultado de aumentos de dinero de la administración del negocio. Entre ellos tenemos: pago de personal, administraciones fundamentales, suministros de oficina, entre otros. Es imperativo incorporar una compensación para el mismo empresario en caso de que esté específicamente asociado con el negocio. Esta compensación debe ser a valor de mercado, es decir, debe ser una suma equivalente al pago que otra persona pagaría por mantener el negocio. El propósito de esto es si se excluye, se estaría sobrevaluando el proyecto ya que no se consideraría el costo de oportunidad del empresario (La pérdida de no obtener un pago por trabajar en otro lugar).

9. Impuestos

El estado evalúa el costo de intercambio de artículos y servicios con un tributo del 18%. La asociación paga la diferencia entre los ingresos del IGV y el uso de IGV (al comprar artículos). La cancelación del IGV se efectúa en los primeros días del mes siguiente.

Pago IGV mensual = Ingresos por IGV mensual (ventas) –
Egresos por IGV mensual (compras).

10. Impuesto a la renta (IR)

Este impuesto grava con el 30% a las utilidades contables de la organización por año. El pago se efectúa en marzo del siguiente año. No obstante; se cancela un adelanto próximo al mes.

11. Costo de oportunidad del capital

Este costo incide al establecer una opción y no otra. Es esa estima o utilidad la que se sacrifica por elegir una opción A y desechar una opción B. Tomar un camino implica que se revoca la ventaja ofrecida por el camino descartado. En cada elección que se hace hay una renuncia comprendida a la utilidad o ventajas que podrían haberse adquirido, si se hubiera tomado alguna otra decisión. Para cada circunstancia hay constantemente más de un método para avanzar hacia ella, y cada forma ofrece una utilidad más prominente o menor que las demás, por lo tanto, en cualquier punto en que se haga alguna elección, se habrá renunciado a las posibilidades y oportunidades ofrecidos por los demás, que bien pueden ser peores o mejores (Costo de oportunidad mayor o menor).

12. Valor actual neto (VAN, VPN).

El instinto básico de la técnica VPN es importante. En el momento en que las organizaciones hacen inversiones, gastan el dinero que adquieren, de alguna manera, de especialistas financieros. Los últimos esperan una llegada del efectivo que agregan a las

organizaciones, con el objetivo de que una organización haga una inversión, solo si la estimación actual de los ingresos producidos por la empresa supera el costo de la empresa realizada. Como la estrategia de VPN considera la estimación del efectivo de los especialistas financieros, es un sistema de elaboración del plan de gasto de capital que regula del periodo. La técnica de VPN reembolsa las corrientes de dinero de la organización del costo del capital. Esta tasa es la restauración de base que debe ganarse en una empresa para satisfacer a los inversionistas de la organización. Los proyectos con rendimientos reducidos no satisfacen los deseos de los inversionistas y de este modo, disminuyen la estimación de la organización, mientras que las empresas con mayores rendimientos incrementan la estimación de la organización.

VPN = Valor presente de las entradas de efectivo - Inversión inicial

13. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno o rendimiento (TIR) es un destacado entre los métodos más utilizados de estrategias de planificación de capital. La tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento que equivale al VPN de una oportunidad de riesgo con \$ 0 (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es equivalente a la inversión inicial); es la tasa de restauración que la organización adquirirá en caso de que coloque recursos en las actividades y reciba los flujos de dinero normales. Numéricamente, la TIR es la estimación de que hace que el VPN sea igual a \$0.

e) Análisis de sensibilidad:

El examen o análisis de sensibilidad consiste en decidir cómo la estimación presente neta del proyecto está influenciada por la conducta de factores específicos, que son aplicables para su cálculo. Siguiendo la aclaración introducida por Garay y Gonzales, en su libro Fundamentos de Finanzas, para llevar a cabo la investigación, deberíamos considerar los siguientes pasos:

1. Primero, determine qué factores están involucrados en el cálculo del VPN.
2. La estimación actual neta es un elemento de la inversión inicial, el precio de venta de los bienes y/o servicios, la tasa de descuento producidos por el proyecto, las cantidades vendidas, los gastos y cada uno de esos factores que pensamos son de relevancia para calcularlo.
3. Recordemos que el VPN es el efecto posterior de agregar a la inversión inicial los flujos de efectivo que forjará el proyecto descontados (o traídos) al momento donde se va a realizar.
4. Una vez que tenemos claro estos factores, debemos decidir un rango para que varíen.
5. Este examen, según lo indicado por la conclusión de los autores antes mencionados, debe ser realizado por especialistas en el área en la que se encuentra nuestra empresa, con un objetivo final determinado para tener un nivel específico de calidad en la estimación.

6. Enseguida se calcula el VPN esperado.
7. Finalmente, hacemos cambios, uno por uno, los factores dentro del rango evaluado para saber cómo actúa el VPN. Ahora nos da una imprevisibilidad, ya que debemos determinar la variedad del VPN esperado, cuando solo uno de los factores "se mueve" y los otros se mantienen constantes. Esta condición es lo que se conoce como "ceteris - paribus" y que en palabras menos difíciles nos revela que debemos decidir cómo cambia el VPN cuando "movemos", por ejemplo, la inversión inicial y mantenemos las mismas características de costo, tiempo, costos, montos, etc. (Osorio, 2016)

Cada uno de estos cálculos, que se realizan utilizando derivadas parciales, nos permiten la construcción de tres escenarios en los cuales nos podríamos estar manejando, uno optimista, uno más probable y uno pesimista. El optimista, donde el VPN efectivo, es superior al esperado, el pesimista con un VPN efectivo inferior al esperado y el más probable donde el VPN efectivo es igual al esperado.

2.3.2.3. Inversión

Sabaté (1986) Es todo reembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa usará durante varios años para cumplir con su objetivo.

También podemos decir que las inversiones consisten en un determinado proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de

obtener unos beneficios también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo a la que se denomina vida útil.

Dentro de la inversión tenemos:

Equivalencia Financiera: Viene hacer un principio según el cual el valor financiero que realiza la parte acreedora coincide con el valor financiero de la contraprestación que realiza la parte deudora en cualquier momento de la vida de la operación financiera, es decir, una vez realizada la equivalencia entre capitales a través de una ley financiera dicha equivalencia se mantiene siempre tanto así valoramos los capitales en un momento inicial como si se haría en cualquier momento ya sea anterior o posterior. De acuerdo con esto la operación financiera se realiza porque ambas partes de los compromisos son equivalentes, es decir que los capitales entregados y los que se devolverán son coincidentes en su valoración por ambas partes existiendo así el adecuado equilibrio que requiere la operación.

Nivel de Rentabilidad: El nivel de rentabilidad de una organización puede ser un determinante clave de los retornos que obtiene un inversionista a largo plazo. Y si bien existen una amplia variedad de ratios e indicadores que pueden aplicarse para evaluar es importante analizarlo desde un punto de vista integral y en el contexto de la estrategia puntual de cada firma, los márgenes de rentabilidad sobre ventas evalúan

las ganancias de la compañía por cada dólar de facturación, los de uso más habitual son el margen bruto y el margen operativo.

III. Hipótesis

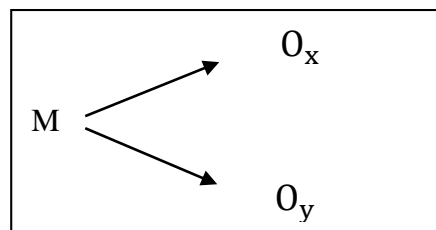
El Financiamiento y la Rentabilidad son de suma importancia para el desarrollo de las MYPE del sector Comercio Rubro Compra y Venta de Golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación.

El diseño de la actual investigación fue descriptivo, no experimental – transversal; fue descriptivo porque se unieron los datos del contexto original.

Como señala Kerlinger & Lee (2002) “La investigación transversal no experimental es cualquier investigación en el que es difícil controlar los factores o asignar aleatoriamente sujetos o condiciones”. Cuyo diagrama es:



Dónde:

M = muestra

O = Observación

4.1.1. El tipo de la investigación.

De acuerdo al enunciado del problema la investigación es de tipo cuantitativo ya que en el procesamiento de datos se usó la matemática y la estadística.

La investigación cuantitativa considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medicación numérica y el análisis estadístico

inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas. Este enfoque comúnmente se asocia con prácticas y normas de las ciencias naturales y del positivismo (Sánchez, 2017).

4.1.2. El nivel de la investigación.

El nivel de la investigación es descriptivo de tal manera que la labor investigadora se realizó teniendo en cuenta los datos nominativos sin entrar en detalles respecto a cantidades.

Es descriptivo por que los fenómenos a investigar se muestran tal como es y se manifiesta en el momento (presente) de realizarse el estudio y utiliza la observación como método descriptivo, buscando especificar las propiedades importantes para medir y evaluar aspectos, dimensiones o componentes (Tamayo & Tamayo, 2007).

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población estuvo constituida por los empresarios del rubro compra y venta de golosinas de Huaraz.

$N = 40$

La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual estudia y da origen a los datos de la investigación. (Tamayo & Tamayo, 2007).

4.2.2. Muestra

La muestra estuvo conformada por 20 empresarios del rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz.

n = 20

La muestra es una parte o fragmento representativo de una determinada población cuyas características esenciales son las de ser objetiva de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población (Carrasco, 2007).

Criterios de inclusión:

- Distribuidoras autorizadas para vender golosinas.
- Distribuidoras que poseen unidad móvil propia para repartir los pedidos de los clientes.
- Representantes o dueños de las MYPE rubro compra y venta de golosinas
- Empresarios formales que cuenten con permiso de licencia de funcionamiento y lleven una adecuada contabilidad.

Criterios de exclusión:

- A los encargados de la tienda u otro personal a cargo momentáneamente.
- Los trabajadores que atienden a los clientes.
- El trabajador encargado de la seguridad (vigilancia).
- Las bodegas.
- Las personas que venden golosinas en carretas en las calles.

4.3. Definición y Operacionalización de las variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	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. (Dominguez, 2013)	Financiamiento interno	Ahorros personales	¿Financió su empresa con ahorros personales?
			Venta de activos	¿Realizó la venta de sus activos para financiar su empresa?
			Emisión de acciones	¿Financió su empresa a través de la emisión de acciones?
		Financiamiento externo	Bancos	¿Acudió a los bancos como fuente de financiamiento?
			Caja Municipal de Ahorro y Crédito	¿Acudió a una caja municipal para financiar su empresa?
			Prestamistas	¿Acudió a un prestamista para financiar su empresa?
			Juntas	¿Participo en las juntas de financiamiento para poder financiar su empresa?
		Perspectivas del financiamiento	Crédito	¿Le otorgaron el monto solicitado?
			Tasa de interés	¿La tasa de interés del crédito le parece razonable?
			El Financiamiento a corto plazo	¿Su financiamiento es a corto plazo?

			El Financiamiento a largo plazo	¿Su financiamiento es a largo plazo?
Rentabilidad	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. (Caucha, 2015)	Niveles de análisis de rentabilidad	La rentabilidad económica	¿Percibe que tiene rentabilidad económica en su Empresa?
			La rentabilidad financiera	¿Percibe la rentabilidad financiera de su Empresa?
		La rentabilidad en el análisis contable	Análisis de la rentabilidad.	¿Realiza el análisis de la rentabilidad de su Empresa?
			Análisis de la solvencia	¿Analiza la solvencia económica de su Empresa?
			Análisis de la estructura financiera	¿Analiza la estructura financiera de su Empresa?
			Análisis de Sensibilidad	¿Realiza el análisis de sensibilidad de su Empresa?
		Inversión	Equivalencia financiera	¿La rentabilidad de su Empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?
			Nivel de rentabilidad	¿Cree que su Empresa logre competitividad y a la vez rentabilidad?
		¿Incrementó sus ganancias en su empresa en los dos últimos años?		

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Para la presente investigación se usaron las siguientes técnicas e instrumentos.

Técnicas:

La primera técnica que se usó fue la encuesta a través de ello obtendremos información de las personas encuestadas acerca del tema en estudio con lo que formulamos interrogantes que nos ayudaron a llegar a las respuestas deseadas.

La encuesta permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas. (Lopez, 2009)

La segunda técnica fue la observación que nos permitió conocer de forma directa el objetivo de estudio para luego describir y analizar situaciones sobre la realidad estudiada.

La observación es la actividad de ver, de mirar deliberadamente, en el sentimiento del analista es la experiencia, es la forma de mirar minuciosamente; es decir, en un sentido amplio, la investigación, el camino hacia la presentación de prácticas de algunos productos de cómo se indica por estándares específicos para completar la observación. (Lopez, 2009).

Instrumento:

Como instrumento se usó el cuestionario, el cual estuvo conformado por preguntas netamente relacionadas con el tema de investigación las que fueron planteadas gracias a las técnicas usadas.

El cuestionario es un instrumento mediante el cual se recolectan los

datos utilizando formularios de preguntas a poblaciones muy homogéneas con niveles similares y problemáticas semejantes. (Lopez, 2009)

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados se usó el programa Microsoft Excel para la tabulación y elaboración de las tablas y figuras de los resultados las que se elaboraron de acuerdo a las normas APA.

4.6. Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿Cómo son el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017?</p>	<p>Objetivo general:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017. <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017. ▪ Describir las principales características de los niveles de análisis de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017 	<p>El Financiamiento y la Rentabilidad son de suma importancia para el desarrollo de las MYPE del sector Comercio, Rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financiamiento ▪ Rentabilidad 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de la Investigación No experimental - transversal Tipo y Nivel de Investigación. Cuantitativo - descriptivo 2. Población y Muestra N = 40 n = 20 Muestreo probabilístico. 3. Definición y Operacionalización de Variables. 4. Técnicas e Instrumentos. Técnicas: <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Observación Instrumentos: <ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario estructurado 5. Plan de Análisis. 6. Matriz de consistencia. 7. Principios éticos.

4.7. Principios éticos

De acuerdo al código de ética de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote puse en práctica los siguientes principios éticos:

- ✓ **Beneficencia y no maleficencia:** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones, en ese sentido la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- ✓ **Consentimiento informado y expreso:** Este principio permitió durante la investigación contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas que son parte de la investigación consienten el uso de la información para los fines establecidos en el proyecto.
- ✓ **Integridad científica:** La integridad o rectitud deben regir no solo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de resultados.
- ✓ **Justicia:** Este principio me permitió ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones necesarias para que los involucrados

en la investigación sean tratados de forma equitativa durante la investigación.

- ✓ **Protección a las personas:** Se aplicó este principio porque se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de las personas participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada.

V. Resultados y análisis de resultados.

5.1. Resultados.

Variable financiamiento.

Tabla 1

Financia su empresa con ahorros personales

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	15	75%
No	3	15%
No responde	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 2

Realiza la venta de sus activos para financiar su empresa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	13	65%
No	5	25%
No responde	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 3

Financia su empresa a través de la emisión de acciones

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	11	55%
No	3	15%
No responde	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 4

Acude a los bancos como fuentes de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	60%
No	3	15%
No responde	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 5

Acude a una caja municipal para financiar su empresa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	80%
No	3	15%
No responde	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 6

Acude a un prestamista para financiar su empresa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	35%
No	13	65%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 7

Participación de las juntas de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	40%
No	12	60%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 8

Le otorgan el monto solicitado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	60%
No	8	40%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 9

La tasa de interés del crédito de forma razonable

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	50%
No	10	50%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 10

El financiamiento fue a corto plazo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	30%
No	14	70%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 11

El financiamiento fue a largo plazo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	15	75%
No	5	25%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Variable rentabilidad.

Tabla 12

Percepción de rentabilidad económica en su MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	15	75%
No	5	25%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 13

Percepción de la rentabilidad financiera en su MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	13	65%
No	4	20%
No responde	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 14

Realiza el análisis de la rentabilidad de su MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	80%
No	3	15%
No responde	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 15

Analiza la solvencia económica de su MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	5	25%
No	10	50%
No responde	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 16

Analiza la estructura financiera de su MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	30%
No	8	40%
No responde	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 17

La rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	14	70%
No	3	15%
No responde	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 18

La MYPE logra competitividad y a la vez rentabilidad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	35%
No	6	30%
No responde	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

Tabla 19

Ha incrementado sus ganancias en los dos últimos años

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	17	85%
No	3	15%
No responde	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Información proporcionado por los representantes de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, 2017.

5.2. Análisis de resultados

Variable financiamiento.

- En la Tabla 01 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados financió su empresa con ahorros personales, a diferencia del 10 % que no responden y el 15 % opinan que no.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tello (2014) donde nos muestra que el 74 % de los empresarios encuestados manifestaron que financiaron sus negocios mediante ahorros personales mientras que el 26 % de los encuestados opinaron que no financiaron mediante ese medio.

- En la tabla 2 se nota que del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados opinaron que si realizaron la venta de sus activos para financiar su empresa, a diferencia del 10 % que no responden y el 25 % opinan que no.

Estos datos concuerdan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tello (2014) donde nos muestra que el 76 % de los empresarios encuestados dicen que sí vendieron los activos para poder financiar su negocio y el 24 % manifiestan que no vendieron sus activos para poder iniciar su negocio.

- En la tabla 3 se plasma que del 100 % igual a 20 encuestados: el 55 % de los encuestados acudieron a la emisión de acciones como medio de financiamiento para su empresa, mientras que el 15 % respondieron que no y el 30 % no responden.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Castro (2017) donde nos muestra que el 74 % de los empresarios encuestados afirman que financiaron su negocio mediante la emisión de acciones a

comparación del 26 % dijeron que no usaron como medio de financiamiento la emisión de acciones.

- En la tabla 4 se puede observar que del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados acudieron a los bancos como una fuente de financiamiento a comparación del 15 % respondieron que no y el 25 % no responden.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Oncoy (2017) donde nos muestra que el 80 % de los empresarios encuestados opinan que siempre acuden a una entidad financiera para acceder a un préstamo a diferencia del 7% que dijeron nunca y el 13 % respondieron que a veces.

- En la tabla 5 se puede notar que del 100 % igual a 20 encuestados: el 80 % de los encuestados acuden a una caja municipal, al contrario del 5 % no responden y el 15 % responden que no.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Oncoy (2017) donde nos muestra que el 93 % de los empresarios encuestados acuden a las cajas municipales por brindarles las tasas de intereses más bajas y el 7 % dicen que solo a veces van a las cajas municipales.

- En la tabla 6 se ve que del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados no acudieron a los prestamistas como fuentes de financiamiento y el 35 % responden que sí.

Estos datos no se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Chunga (2018) donde nos muestra que el 66% de los encuestados dicen que siempre acuden a los prestamistas para el financiamiento de su empresa, mientras tanto el 7 % dicen que nunca y el 27 % dicen que solo a veces van en un prestamista.

- En la tabla 7 se puede ver que del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados dicen que no participaron en las juntas para financiar su empresa y el 40 % responden que sí.

Estos datos concuerdan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Nina (2016) donde nos muestra que el 40 % de los empresarios encuestados dicen que no participaron en las juntas de tal forma no financiaron su empresa a través de ese medio, mientras que el 30 % opinan que no y el 30 % no opinan.

- En la tabla 8 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados dicen que sí le otorgaron el crédito y el 40 % responden que no.

Estos datos no se relacionan con el resultado del trabajo de investigación de las autoras Quispe, Rodríguez & Lazo (2014) donde nos muestra que el 52 % de los empresarios encuestados manifiestan que no les dieron el monto que solicitaron, a diferencia del 13% dicen que sí y el 35% no opina.

- En la tabla 9 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 50 % de los encuestados dicen que la tasa de interés del crédito les parece razonable y el 50% responden que no.

Estos datos no se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Morales (2017) donde nos muestra que el 57 % de los empresarios encuestados manifiestan que no les parece razonable la tasa de interés del préstamo y el 43% no opinan.

- En la tabla 10 se ve que del 100 % igual a 20 encuestados: el 70 % de los encuestados manifiestan que su crédito no fue a corto plazo y el 30 % responden que sí fue a corto plazo.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación de los autores Castro, Ochoa & Torres (2016) donde nos muestra que el 58 % de los empresarios encuestados mencionan que el crédito otorgado no les dieron a corto plazo y el 42 % manifiestan que sí les otorgaron el crédito a corto plazo.

- En la tabla 11 se nota que del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados manifiestan que sí les dieron a largo plazo y el 25 % responden que no.

Estos datos no se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Ixchop (2014) donde nos muestra que el 44 % de los empresarios opinaron que sí les otorgaron el crédito a largo plazo a diferencia del 6 % que dicen que no y un 50% no responden.

Variable rentabilidad.

- En la tabla 12 se puede ver que del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados manifiestan que perciben que tiene rentabilidad económica en su MYPE y el 25 % responden que no.

Estos datos concuerdan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Ramaycuna (2017) donde nos muestra que el 81 % de los empresarios encuestados en cuanto a los factores económicos dijeron que no consideran fundamental la capacidad de endeudamiento para realizar un financiamiento

porque les falta información sobre el tema y el 19% piensan que es fundamental la estructura de capital para llevar a cabo un financiamiento.

- En la tabla 13 se puede ver que del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados perciben la rentabilidad financiera en su MYPE, al contrario del 15% que no responden y el 20 % dijeron que no.

Estos datos guardan relacionan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tafur (2017) donde nos muestra que el 60 % de los empresarios encuestados manifiestan que efectúan el análisis de rentabilidad financiera de su empresa, a diferencia del 8% que no han respondido y el 32% dicen no percibir el análisis de rentabilidad financiera.

- En la tabla 14 se puede ver que del 100 % igual a 20 encuestados: el 80 % de los encuestados dicen que realizan el análisis de la rentabilidad de su MYPE, al contrario del 5 % que no responden y el 15 % dijeron que no.

Estos datos guardan relacionan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Molina (2017) donde nos muestra que el 59 % de los empresarios encuestados manifiestan que efectúan rentabilidad económica para su empresa, mientras que el 8% no han respondido y el 33% opinan que no efectúan rentabilidad económica.

- En la tabla 15 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 50 % de los encuestados dicen que no analizan la solvencia económica de su MYPE, mientras que el 25 % no responden y el 25 % dijeron que sí.

Estos datos guardan relacionan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Tafur (2017) donde nos muestra que el 64 % de los empresarios encuestados manifiestan que efectúan el análisis de solvencia de su empresa,

mientras que el 4% no han respondido y el 32% dicen que no realizan la solvencia.

- En la tabla 16 se nota que del 100 % igual a 20 encuestados: el 40 % de los encuestados dicen que no analizan la estructura financiera de su MYPE, mientras que el 30 % no responden y el 30 % dijeron que sí.

Estos datos guardan relacionan con el resultado del trabajo de investigación de las autoras Quispe, Rodríguez & Lazo (2014) donde nos muestra que el 48 % de los empresarios encuestados manifiestan que siempre analizan de manera interna su empresa con el fin de conocer sus capacidades y recursos con las que su empresa cuenta, mientras que el 46% dicen que a veces realizan ese análisis interno y el 6% opinan que nunca.

- En la tabla 17 se puede plasmar que del 100 % igual a 20 encuestados: el 70 % de los encuestados dicen que la rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido, mientras que el 15 % dicen que no y el 15 % no responden.

Estos datos no concuerdan con el resultado del trabajo de investigación de la autora Nina (2016) donde nos muestra que el 70 % de los empresarios encuestados dicen que el financiamiento no trae ninguna mejora en la rentabilidad de su empresa, a diferencia del 10% que no sabe y el 20 % opinan que sí.

- En la tabla 18 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 35 % de los encuestados creen que su MYPE logra competitividad y a la vez rentabilidad, mientras que el 30 % dicen que no y el 35 % no responden.

Estos datos no tienen relación con el resultado del autor Chambi (2016) donde nos muestra que el 36% de los empresarios encuestados no asumen ni están en conflicto con la realización de la competitividad y rentabilidad de su MYPE, en oposición al 4% que discrepa enfáticamente, seguido por el 32% que está de acuerdo en general, el 21 % difiere en general y el 7% está totalmente de acuerdo.

- En la tabla 19 se nota que del 100 % igual a 20 encuestados: el 85 % de los encuestados han incrementado sus ganancias en los dos últimos años y el 15 % dicen que no.

Estos datos se asemejan con el resultado del trabajo de investigación del autor Ruiz (2015) donde nos muestra que el 97 % de los empresarios encuestados afirman que su rentabilidad ha mejorado en los últimos años y el 3% dicen que no lograron mejorar.

VI. Conclusiones

- Se describieron las principales características de las fuentes de financiamiento de las MYPE rubro compra y venta de golosinas en la ciudad de Huaraz obteniéndose como resultado: el 75% de los encuestados financiaron su empresa con ahorros personales, el 60% de los encuestados acudieron a los bancos como fuente de financiamiento, como también podemos ver que no solo se puede financiar a través de los ahorros personales sino también de las emisiones de acciones y la venta de activos además de ello existen otras fuentes de financiamiento como son las cajas municipales de ahorro y crédito, los prestamistas, las juntas de financiamiento pero siempre toman en cuenta las tasas de intereses y tiempo en que devolverán el dinero, de tal forma los micro empresarios puedan incrementar su ganancia vendiendo su mercadería.
- Se describieron las principales características de los niveles de análisis de rentabilidad de las MYPE rubro compra y venta de golosinas en la ciudad de Huaraz obteniéndose como resultado: el 75 % de los encuestados manifiestan que perciben que tiene rentabilidad económica en su MYPE, el 65 % de los encuestados perciben la rentabilidad financiera en su MYPE, el 80 % de los encuestados dicen que realizan el análisis de la rentabilidad de su MYPE, los encuestados dicen que no analizan la solvencia económica de su MYPE, también manifiestan que la rentabilidad de su empresa ha mejorado gracias al financiamiento recibido, creen que su empresa logrará competitividad y así logran el incrementar sus ganancias en los dos últimos años.

- Se determinaron las características del financiamiento y rentabilidad mediante la recolección de los datos a las MYPE encuestadas llegando a la conclusión que ambos factores son dependientes ya que no habría inversión sin financiamiento y no habría rentabilidad sin inversión y una adecuada administración. Se relacionan con los fundamentos teóricos conceptuales, así como con los antecedentes de la investigación.

VII. Recomendaciones

- Se recomienda a las MYPE en el rubro compra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz, tener mayor capacidad de análisis para el financiamiento bancario, al solicitar un préstamo de distintas entidades financieras el cual permitirá beneficiar hacia un desarrollo acelerado; en nuestra ciudad el mercado financiero tiene numerosas opciones de financiamiento de manera competente para que de este modo puedan elegir la tasa de interés que le conviene como también saber qué beneficios brinda la entidad financiera a sus clientes responsables en sus pagos establecidos.
- Es importante que las MYPE del rubro compra y venta de golosinas, tengan en cuenta no únicamente la rentabilidad financiera sino también la rentabilidad económica; ya que las dos formas de rentabilidad son fundamentales para una MYPE. De esta manera, consideren el análisis contable, con el propósito de maximizar y potencializar las ganancias, para conseguir una alta rentabilidad se tiene que tener un control de sus operaciones económicas, la cual es muy importante para la empresa y así llegar a sus objetivos como empresarios.
- Finalmente se recomienda a los representantes legales de las MYPE encuestadas, mejorar las formas de financiamiento, añadir un elemento fundamental como son los programas de capacitación e impulsar el análisis de la rentabilidad para potencializar los recursos de las empresas en aras de alcanzar mejores ingresos de rentabilidad.

Aspectos complementarios

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, N. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009-2010*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CHUQUIJA_CHURA_SILVIA_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Algieri, M. (2007). *Alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (pyme) de las industrias metálicas y metalmecánicas en Barquisimeto, Estado Lara*.
- Atao, E. (2016). *Importancia de las micros y pequeñas empresas en el mundo*.
- Benancio, D. (2015). *El financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería "Santa María SAC" del distrito de Huarmey, periodo 2012*. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035301>
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar mypes*.
- Carrasco, S. (2007). *Metodología de la investigación científica*. Lima.
- Castro, B., Ochoa, U., & Torres, P. (2016). *Nuevo modelo de finanzas colaborativas para impulsar la inclusión financiera de las Mype de Lima norte*. Obtenido de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/618277/1/CASTRO_GB+\(Original\).pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/618277/1/CASTRO_GB+(Original).pdf)
- Castro, S. (2017). *El financiamiento como factor de la rentabilidad de las microempresas de las asociaciones de productores de calzado Juan Cajas de la ciudad de Ambato, Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25292>
- Caucha, M. (2015). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Ayabaca, año 2014*. .
- Chambi, G. (2016). *La formalización de las Mype de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/351/1/CHAMBI%20VILLANUEVA%20GIESELA%20NILA.pdf>

- Chunga, W. (2018). *Caracterización del financiamiento y formalización de las micro y pequeñas empresas comerciales rubro abarrotes del mercadillo del distrito de Bellavista, Sullana año 2018*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4224/FINANCIAMIENTO_FORMALIZACION_CHUNGA ESTRADA_WILLKY%20.pdf?sequence=1
- Cosmopolis, J. (2014). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector producción en el rubro panaderías en el distrito de Chimbote, 2013*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1234/MYPE_CAPACITACION_COSMOPOLIS_CASTILLO_JEAN_CARLO.pdf?sequence=1
- Dominguez, L. (2013). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes sector comercio-rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012*.
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*. . España.
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Harold, R. (2004). *Corporación financiera internacional*. .
- Ixchop, D. (2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Kerlinger, F., & Lee, S. (2002). *La ciencia y el enfoque científico, 4ta Ed. (pp-3-20)*. México:MC-GrawHill/Interamericana.
- Logreira, H., & Bonett, G. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla. Colombia*. Obtenido de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lopez, M. (2009). *Diseño Metodológico*.
- Molina, D. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz –*.

Obtenido de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044165>

Morales, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015*. Obtenido de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042579>

Murga, K. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro imprentas de huaraz, 2017*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3866/FINANCIAMIENTO_IMPRENTA_MURGA_TORRES_KISSY_ASUNCION.pdf?sequence=1&isAllowed=y

N°1355-2018-CU-ULADECH, R. (2018). *LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS*.

Nina, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la Mype Dulcypan EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate Vitarte 2015*. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1121/GESTION_FINANZAS_TOMA_DE_DECISIONES_NINA_CALDERON_JUANA_ANGELICA.pdf?sequence=1

Oncoy, A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/533>

Orellana, S. (2002). *Las Sociedades de Propósito Específico en el financiamiento de inversiones*.

Osorio, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015*.

Paredes, R. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Camal de pollos San Martín EIRL - Casma, 2016*. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044244>

- Quispe, R., R., R., Rodríguez, P., & Lazo, L. (2014). *Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPE del sector comercio del distrito de Huancayo*.
- Ramaycuna, J. (2017). *Factores que limitan el desarrollo financiero de las MYPE en el distrito de Catacaos - Piura, 2017*. Obtenido de http://181.224.246.201/bitstream/handle/UCV/10776/ramaycuna_oj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, D. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014*. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039124>
- Ruiz, R. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de sullana – año 2015*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/838>
- Ruiz, R. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de Sullana año 2015*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/838/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_RUIZ_LIJAP_ROLANDO_ALBERTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saavedra, C. (2010). *El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el distrito de la Victoria*. Lima.
- Sabaté, F. (1986). *Fundamentos de la economía de las empresas*.
- Sánchez, M. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016*.
- Soria, R. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro agua de mesa, del distrito de Callería de Pucallpa, periodo 2009-2010*. Obtenido de biblioteca central.
- Tafur, A. (2017). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas hoteleras del distrito de Independencia, 2015*. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044162>
- Tamayo, T., & Tamayo, M. (2007). *El Proceso de la Investigación científica*. México: Lumasa. S.A.

Tapia, G. (1963). *Objetivos del financiamiento*.

Tello, L. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo*. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello_lesly.pdf?sequence=1

Valencia, H. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la ciudad de talara – la brea negritos periodo 2011*. Chimbote.

Anexos

Anexo 1: Encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

Instrucción: El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación contable cuya finalidad es conocer el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro copra y venta de golosinas de la ciudad de Huaraz en el año 2017.

I. Del financiamiento.

1. ¿Financió su empresa con ahorros personales?
a) Sí b) No c) No responde
2. ¿Realizó la venta de sus activos para financiar su empresa?
a) Sí b) No c) No responde
3. ¿Financió su empresa a través de la emisión de activos?
a) Sí b) No c) No responde
4. ¿Acudió a los bancos como fuente de financiamiento?
a) Sí b) No c) No responde
5. ¿Acudió a las cajas municipales para financiar su empresa?
a) Sí b) No c) No responde
6. ¿Acudió a un prestamista para financiar su empresa?
a) Sí b) No c) No responde

7. ¿Participó en las juntas de financiamiento para poder financiar su empresa?
- a) Sí b) No c) No responde
8. ¿Le otorgaron el monto solicitado?
- a) Sí b) No c) No responde
9. ¿La tasa de interés del crédito le parece razonable?
- a) Sí b) No c) No responde
10. ¿Su financiamiento es a corto plazo?
- a) Sí b) No c) No responde
11. ¿Su financiamiento es a largo plazo?
- a) Si b) No c) No responde

II. De la rentabilidad.

12. ¿Percibe que tiene rentabilidad económica en su MYPE?
- a) Sí b) No c) No responde
13. ¿Percibe la rentabilidad financiera de su MYPE?
- a) Sí b) No c) No responde
14. ¿Realiza el análisis de la rentabilidad de su MYPE?
- a) Sí b) No c) No responde
15. ¿Analiza la solvencia económica de su MYPE?
- a) Sí b) No c) No responde
16. ¿Analiza la estructura financiera de su MYPE?
- a) Sí b) No c) No responde
17. ¿La rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido?
- a) Sí b) No c) No responde

18. ¿Cree que su MYPE logre competitividad y a la vez rentabilidad?

- a) Sí b) No c) No responde

19. ¿Incrementó sus ganancias en su empresa en los dos últimos años?

- a) Sí b) No c) No responde

Gracias por su participación

Anexo 2: Figuras

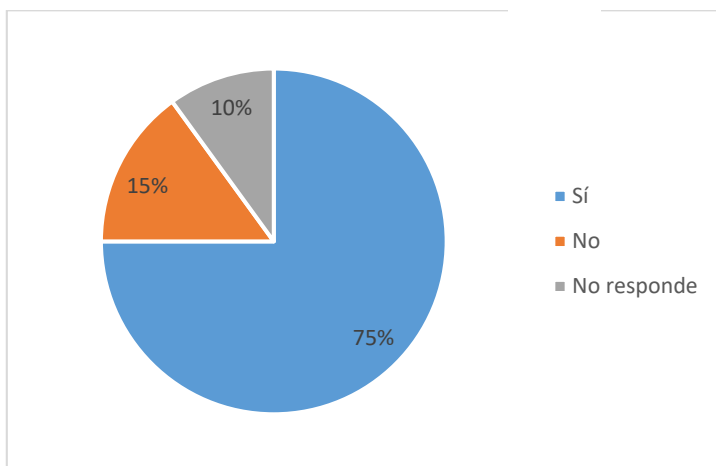


Figura 1: Financió su empresa con ahorros personales.
Fuente: Tabla 1

Interpretación:

En la Tabla 01 se observa que del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados financió su empresa con ahorros personales, a diferencia del 10 % que no responden y el 15 % opinan que no.

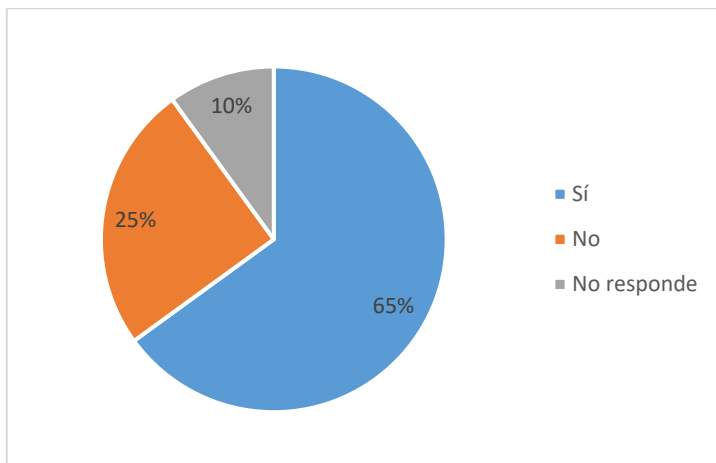


Figura 2: Financió su empresa con ahorros personales
Fuente: Tabla 2

Interpretación:

En la tabla 2 se nota que del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados opinaron que si realizaron la venta de sus activos para financiar su empresa a diferencia del 10 % que no responden y el 25 % opinan que no.

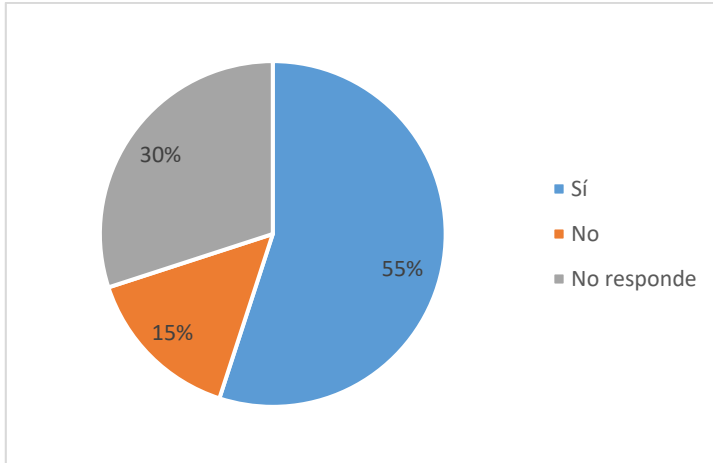


Figura 3: Financió a través de la emisión de activos
Fuente: Tabla 3

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 55 % de los encuestados acudieron a la emisión de acciones como medio de financiamiento para su empresa mientras que el 15 % respondieron que no y el 30 % no responden.

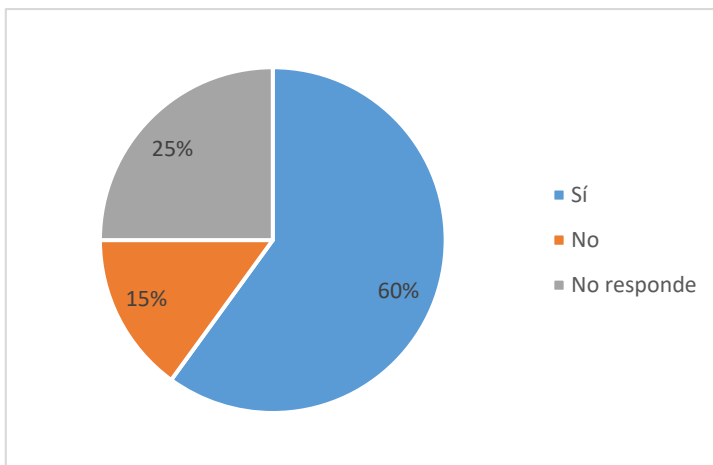


Figura 4: Acudió a un banco como fuente de financiamiento
Fuente: Tabla 4

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados acudieron a los bancos como una fuente de financiamiento a comparación del 15 % respondieron que no y el 25 % no responden.

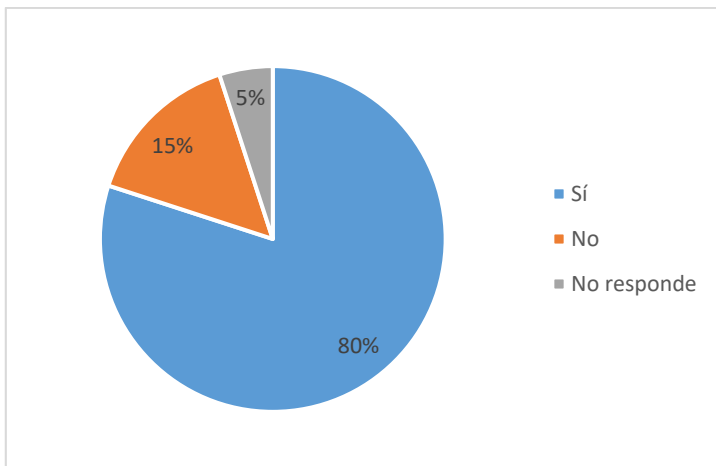


Figura 5: Acudió a una caja municipal de ahorro y crédito como fuente de financiamiento

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 80 % de los encuestados acuden a una caja municipal al contrario del 5 % no responden y el 15 % responden que no.

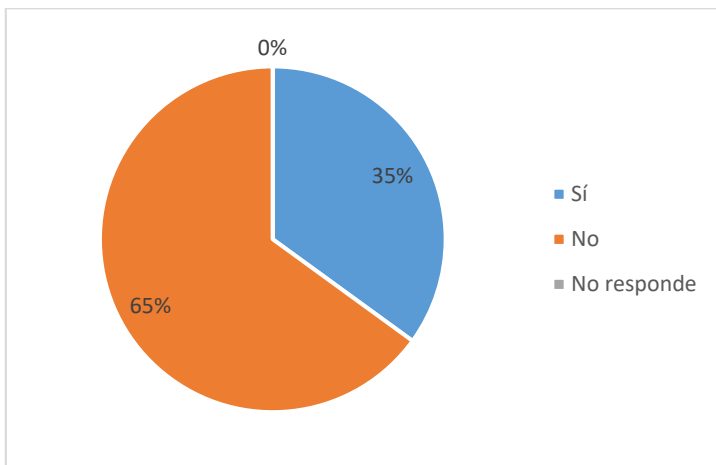


Figura 6: Acudió a los prestamistas como fuente de financiamiento

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados no acudieron a los prestamistas como fuentes de financiamiento y el 35 % responden sí.

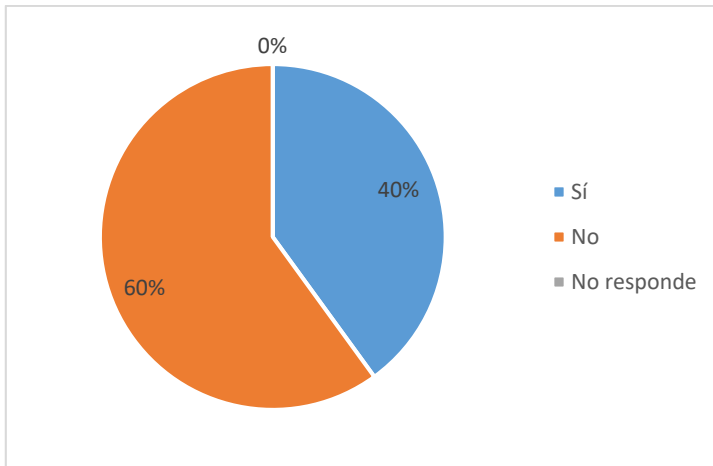


Figura 7: Participó en las juntas financieras como fuente de financiamiento
Fuente: Tabla 7

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados dicen que no participaron en las juntas para financiar su empresa y el 40 % responden que sí.

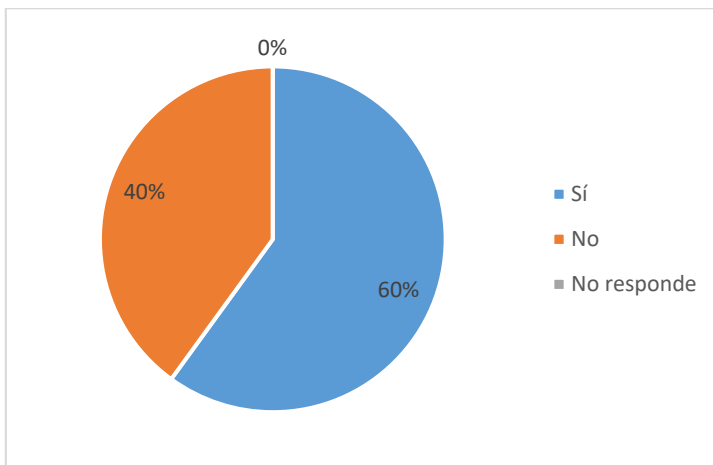


Figura 8: Le otorgaron el monto solicitado
Fuente: Tabla 8

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 60 % de los encuestados dicen que sí le otorgaron el crédito y el 40 % responden que no.

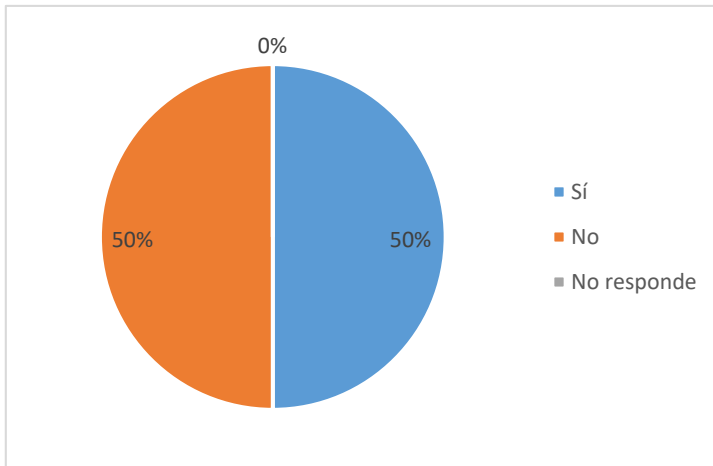


Figura 9: La tasa de interés le parece razonable
Fuente: Tabla 9

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 50 % de los encuestados dicen que la tasa de interés del crédito les parece razonable y el 50% responden que no.

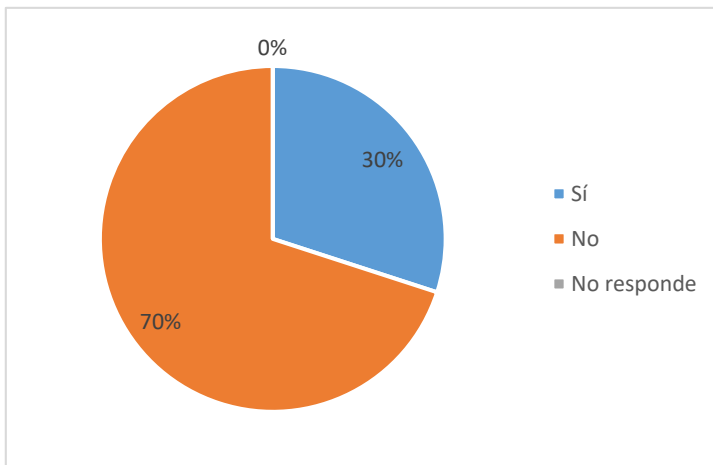


Figura 10: El financiamiento fue a corto plazo
Fuente: Tabla 10

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 70 % de los encuestados manifiestan que su crédito no fue a corto plazo y el 30 % responden que sí fue a corto plazo.

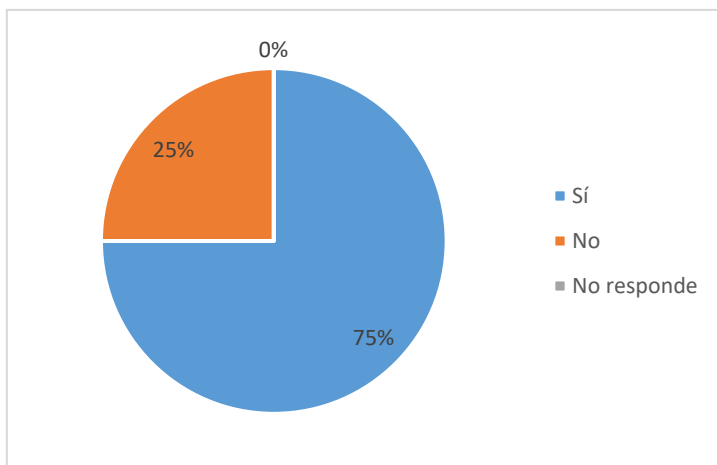


Figura 11: El financiamiento fue a largo plazo
Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados manifiestan que si les dieron a largo plazo y el 25 % responden que no.

De la variable rentabilidad

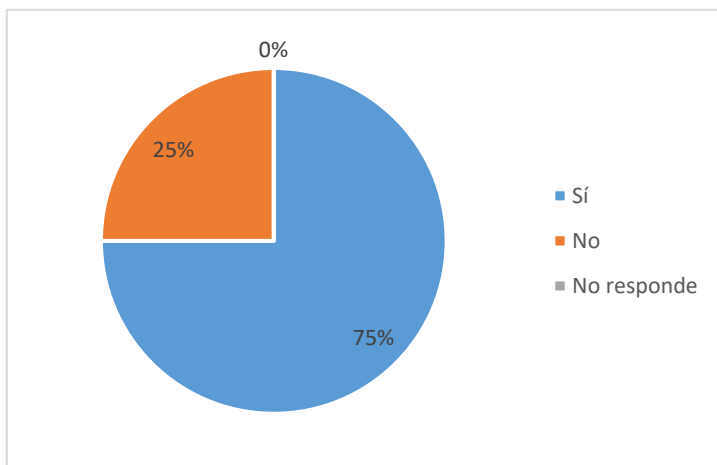


Figura 12: Percibe que tiene rentabilidad económica en su MYPE
Fuente: Tabla 12

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 75 % de los encuestados manifiestan que perciben que tiene rentabilidad económica en su MYPE y el 25 % responden que no.

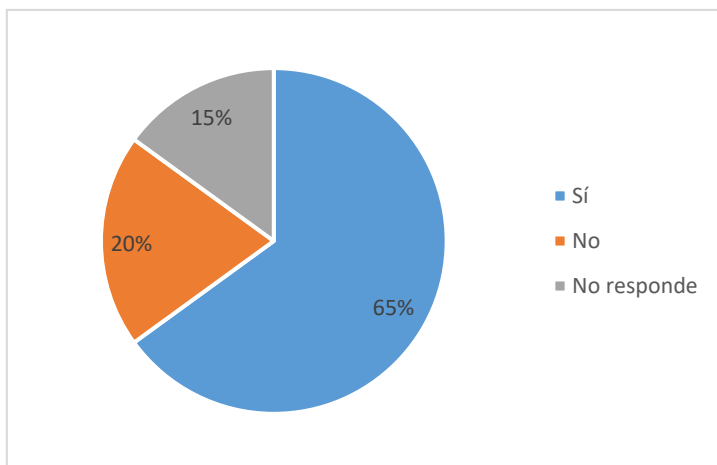


Figura 13: Percibe la rentabilidad financiera en su MYPE
Fuente: Tabla 13

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 65 % de los encuestados perciben la rentabilidad financiera en su MYPE, al contrario del 15 % que no responden y el 20 % dijeron que no.

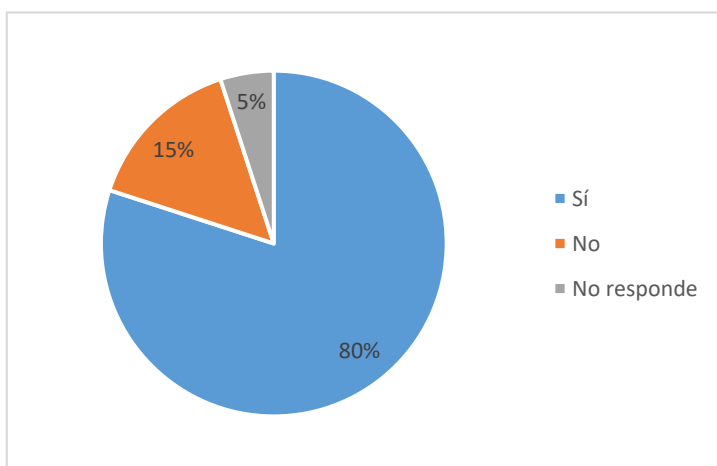


Figura 14: Realiza el análisis de la rentabilidad de su MYPE
Fuente: Tabla 14

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 80 % de los encuestados dicen que realizan el análisis de la rentabilidad de su MYPE, al contrario del 5 % que no responden y el 15 % dijeron que no.

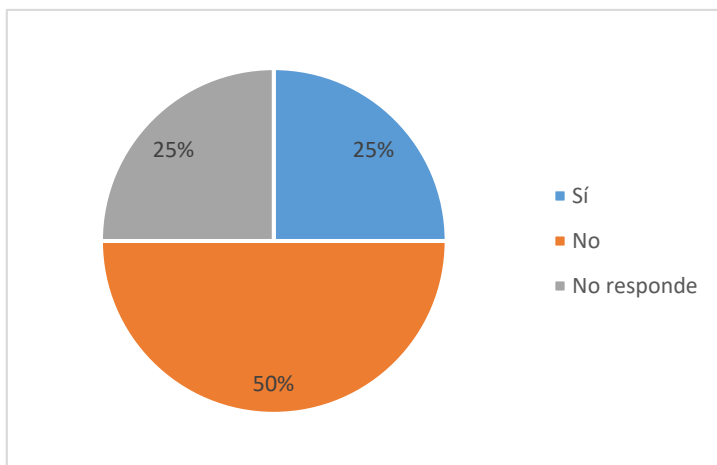


Figura 15: Analiza la solvencia económica de su MYPE
Fuente: Tabla 15

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 50 % de los encuestados dicen que no analizan la solvencia económica de su MYPE, mientras que el 25 % no responden y el 25 % dijeron que sí.

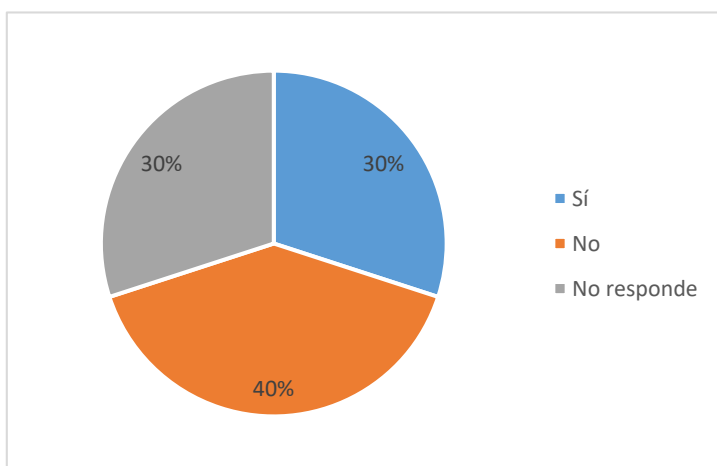


Figura 16: Analiza la estructura financiera de su MYPE
Fuente: Tabla 16

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 40 % de los encuestados dicen que no analizan la estructura financiera de su MYPE, mientras que el 30 % no responden y el 30 % dijeron que sí.

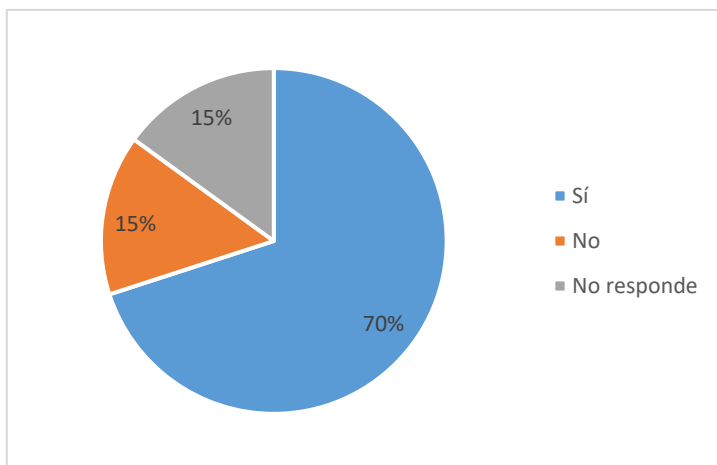


Figura 17: La rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido
Fuente: Tabla 17

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 70 % de los encuestados dicen que la rentabilidad de su MYPE ha mejorado por el financiamiento recibido, mientras que el 15 % dicen que no y el 15 % no responden.

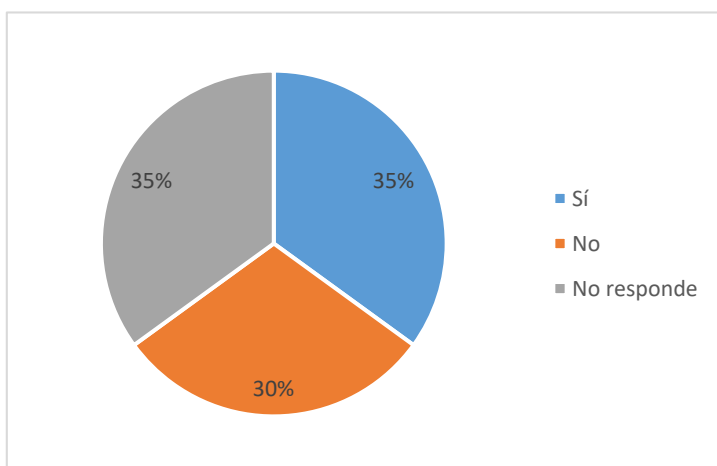


Figura 18: Cree que su MYPE logre competitividad y a la vez rentabilidad
Fuente: Tabla 18

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 35 % de los encuestados creen que su MYPE logra competitividad y a la vez rentabilidad, mientras que el 30 % dicen que no y el 35 % no responden.

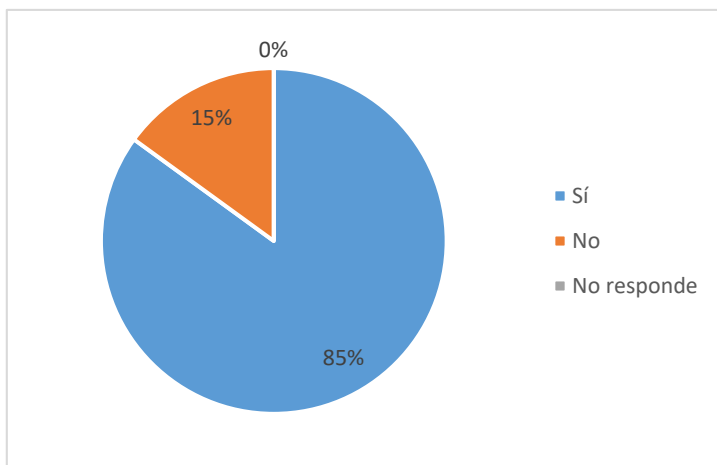


Figura 19: Ha incrementado sus ganancias en los dos últimos años
Fuente: Tabla 19

Interpretación:

Del 100 % igual a 20 encuestados: el 85 % de los encuestados han incrementado sus ganancias en los dos últimos años y el 15 % dicen que no.