



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD  
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BAZAR  
EN EL MERCADO CENTRAL VIRGEN DE FÁTIMA,  
HUARAZ, 2017**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTORA:

BACH. GABRIELA VANESSA ARANDA ESTRADA

ASESOR:

DR. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ - PERÚ

2019

## **Título de la tesis**

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017

## **Equipo de trabajo**

Investigadora: Bach. Gabriela Vanessa Aranda Estrada

Asesor: Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

## **Jurado de sustentación**

Mgter. Eladio German Salinas Rosales

**Presidente**

Mgter. Justina Maritza Sáenz Melgarejo

**Secretario**

Mgter. Nélide Rosario Broncano Osorio

**Miembro**

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

**Asesor**

## **Agradecimiento**

A Dios, porque es mi fortaleza de cada día; desde que lo conocí no he dejado de sonreír; ha llenado mi vida de tantas bendiciones y alegrías; solo me queda decir mil gracias, eres mi salvación; cada logro te lo debo a ti mi Señor.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH), por haberme formado en su prestigiosa Institución; dándome la oportunidad de desenvolverme al recibir nuevos conocimientos y de esta manera emprender mi vida con la carrera profesional que escogí.

A mi asesor Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez, por la dedicación de enseñarme a elaborar paso a paso mi tesis, realizándolo de una manera eficaz y veraz; me ha encaminado durante estos dos últimos años de preparación académica.

Gabriela Vanessa.

## **Dedicatoria**

Con mucho amor y cariño a mis padres Efraín y Yazmín; son mis guías en el caminar de mi vida; su esmero y ejemplo ha sido una de mis motivaciones para seguir adelante; su soporte para mí es una bendición; gracias por eso y mucho más, los amo.

A mi madrina Ana, por su amor, enseñanzas y consejos; ya que gracias a ella, he ido desarrollado una personalidad de ser amable, atenta y solidaria; me ha encaminado con buenos valores; es una mujer llena de mucho amor; te quiero mucho.

A mis amigas Deysi y Karla, porque han sido un gran apoyo en mi preparación universitaria; cada exposición, exámenes y tareas ha sido un reto más para nosotras, las quiero mucho; son un ejemplo a seguir; son mi motor para seguir adelante y permanecer en alegría en cada dificultad de la vida.

Gabriela Vanessa.

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación posee como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017; estableciendo el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017?; la metodología usada es de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación es descriptivo y el diseño es descriptivo bivariado no experimental; para la elaboración de la investigación se seleccionó una muestra de 97 micro y pequeñas empresas de una población de 127 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017; los cuales se les aplicó 12 interrogantes, obteniendo los siguientes resultados: El 67%, utilizan la fuente de financiamiento externo, invirtiendo un 57% su crédito financiero en capital de trabajo; un 67% afirman que ha mejorado su rentabilidad durante el año 2017, finalmente el 57% manifestaron que si hay relación entre el financiamiento recibido y la rentabilidad. Concluyendo, el total de las micro y pequeñas empresas adquirieron el crédito solicitado a corto plazo, el cual solo solicitaron crédito de 3 a 5 veces, obteniendo un incremento y de esa manera alcanzar una rentabilidad favorable.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Micro y Pequeñas Empresas y Rentabilidad

## **Abstract**

The present research work has as a general objective: Determine the characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, bazaar item in the central market Virgen de Fátima, Huaraz, 2017; establishing the following statement of the problem: What are the characteristics of financing and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, bazaar item in the central market Virgen de Fátima, Huaraz, 2017 ?; the methodology used is of a quantitative type, the level of the research is descriptive and the design is descriptive bivariate non-experimental; a sample of 97 micro and small companies from a population of 127 micro and small companies of the commerce sector was selected for the elaboration of the research, bazaar item in the central market Virgen de Fátima, Huaraz, 2017; which were applied 12 questions, obtaining the following results: 67%, use the source of external financing, investing 57% financial credit in working capital; 67% state that their profitability has improved during 2017, and finally 57% said that there is a relationship between the financing received and profitability. In conclusion, the total of the micro and small companies acquired the requested credit in the short term, which only requested credit from 3 to 5 times, obtaining an increase and in this way achieving a favorable profitability.

**Keywords:** Financing, Micro and Small Businesses and Profitability

## Índice

Contenido	
Título de la tesis .....	ii
Equipo de trabajo .....	iii
Jurado de sustentación .....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
Índice .....	ix
Índice tablas .....	x
Índice de figuras.....	xi
I. Introducción .....	1
II. Revisión de literatura .....	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.2. Bases teóricas .....	29
2.3. Bases conceptuales .....	38
III. Hipótesis .....	56
IV. Metodología .....	57
4.1. Tipo y nivel de investigación.....	57
4.2. Población y muestra.....	59
4.3. Definición y operación de variables .....	60
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
4.5. Plan de análisis .....	64
4.6. Matriz de consistencia .....	62
4.7. Principios éticos.....	63
V. Resultados y análisis de resultados .....	65
5.1. Resultados .....	65
5.2. Análisis de resultados .....	71
VI. Conclusiones y recomendaciones.....	76
6.1. Conclusiones .....	76
6.2. Recomendaciones .....	79
Aspectos complementarios .....	80
Referencias bibliográficas .....	80
Anexos .....	89

## Índice tablas

<b>Tabla 1</b> Tipo de fuente de financiamiento .....	65
<b>Tabla 2</b> Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero.....	65
<b>Tabla 3</b> Solicito a la caja municipal financiamiento.....	66
<b>Tabla 4</b> Financió su empresa con ahorros personales.....	66
<b>Tabla 5</b> Invirtieron el crédito financiero obtenido .....	67
<b>Tabla 6</b> Obtuvo el crédito con mayores facilidades.....	67
<b>Tabla 7</b> Le otorgaron el crédito solicitado .....	68
<b>Tabla 8</b> En cuánto tiempo adquirió el crédito solicitado .....	68
<b>Tabla 9</b> Cuántas veces solicitaron crédito.....	69
<b>Tabla 10</b> La Rentabilidad en las MYPE ha mejorado en el año 2017 .....	69
<b>Tabla 11</b> El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad .....	70
<b>Tabla 12</b> Existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE .....	70

## Índice de figuras

<b>Figura 1:</b> Tipo de fuente de financiamiento. ....	92
<b>Figura 2:</b> Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero.....	92
<b>Figura 3:</b> Solicito a las cajas municipales financiamiento.....	93
<b>Figura 4:</b> Financió su empresa con ahorros personales.....	94
<b>Figura 5:</b> Invirtieron el crédito financiero obtenido .....	95
<b>Figura 6:</b> Obtuvo el crédito con mayores facilidades .....	95
<b>Figura 7:</b> Le otorgaron el crédito solicitado. ....	96
<b>Figura 8:</b> En cuanto tiempo adquirió el crédito solicitado. ....	97
<b>Figura 9:</b> Cuántas veces solicitó crédito. ....	98
<b>Figura 10:</b> Rentabilidad en las MYPE ha mejorado en el año 2017. ....	98
<b>Figura 11:</b> El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad. ....	99
<b>Figura 12:</b> Existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE .....	100

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación se enmarca bajo la línea de investigación “Auditoria, tributación, finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas”, establecido para la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; el cual lleva por título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

En la actualidad, el sector comercio rubro bazar; es uno de los generadores de empleo en el mundo, proporcionando un gran desarrollo e impulsando la economía de nuestro País; este sector constituye también un problema enorme, ya que los propietarios tienen un conocimiento limitado del financiamiento y la rentabilidad de su negocio.

Según Velez y Sánchez (2007) El financiamiento en la México, representa para la economía de las empresas un factor de vital importancia para su operación y desarrollo; sin embargo, con frecuencia se observa que las empresas tienen gran dificultad para tener acceso a fuentes de financiamiento oportuno y adecuado; ya que, se da preferencia a contratación de deudas a largo plazo sin considerar los problemas del futuro inmediato de la empresa.

Lira (2009) menciona que la mayoría de empresarios de las micro y pequeñas empresas, considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades; en cualquiera de estos casos, tienen dificultades para

conseguir dinero, aunque las campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores: “pasa por caja a recoger el dinero”, la verdad es que nadie les dará efectivo “así no más”; tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio; en muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito, exigiendo un aval; debemos señalar que en las micro finanzas existen créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante; en el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado; esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero; ser “sujeto de crédito”, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable; los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro; actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras.

Amadeo (2013) menciona al determinar el comportamiento de las actividades del financiamiento de las micro y pequeñas empresas; que uno de los principales problemas es cómo financiarse; debido a que las MYPE, son emprendedores que basan su empresa en la intuición, en su capacidad y ambición para construir una gran empresa pero que erróneamente tienen un sentimiento hacia ellas que no les permite delegar parte de su negocio a personas con capacidades profesionales, demostrando que tienen poca

confianza en las habilidades de los demás; el pensamiento por parte del empresario debe ser práctico y rápido; si la financiación va creciendo debido a que la necesidad sea generada por la compra de activos de mayor valor, el empresario deberá analizar el riesgo y la capacidad de pago que este tenga; y desde allí determinar cuan largo será el periodo para cubrir la deuda debido a los flujos de efectivo futuros.

López (2013) menciona que la rentabilidad es un concepto directamente ligado a la eficiencia y, a su vez, la eficiencia está relacionado con la competitividad; esta sigue siendo un gran reto al que se enfrentan nuestras empresas en los mercados, algunas de ellas reaccionan con dificultades a los retos, otras lo hacen con mayor éxito; tienen un interés de conocer cuáles son las claves que impulsan la alta rentabilidad para que puedan mejorar el nivel de eficiencia con el que operan e incrementan el valor y su capacidad de crear riqueza y bienestar. La rentabilidad analiza la eficiencia de la actividad sin el ruido derivado de la función financiera de la empresa; es decir, mide la eficiencia sin considerar las distintas vías de financiación que tienen que asumir las empresas; equivale a la relación entre resultado económico y los activos medios necesarios para conseguir dichos resultados; es necesario constatar que es un camino de extraordinaria relevancia para impulsar el valor de una organización en los mercados.

Según Días (2013) la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión, 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; es una variable clave en las decisiones de inversión, permitiendo controlar los costos y gastos.

García (2014) menciona que la rentabilidad es la medida de productividad de los fondos comprometidos en un negocio; es la que garantiza la liquidez futura y toma decisiones estratégicas, mediante una mejora en la estructura de costos, incrementos en los volúmenes de ventas, minimizando gastos, entre otras estrategias que al implementarlas maximizan sus ganancias; así mismo, genera o garantiza la liquidez de la empresa, es decir las utilidades se convertirán en efectivo generando liquidez, siempre y cuando, exista un adecuado manejo financiero que incluya acertadas políticas de crédito y cobranza puesto que cualquier retraso en la cartera interrumpirá el normal funcionamiento de la empresa. En el mundo empresarial siempre se busca la supervivencia, permanencia y crecimiento de las empresas en un mercado altamente competitivo que exige al empresario estar atento a los cambios y las necesidades que se presenten, todo esto con el fin de garantizar el adecuado funcionamiento y la autonomía financiera que se necesita para sobrevivir en este medio.

Huamán (2011) menciona que las micro y pequeñas empresas contribuyen al Estado; son de gran importancia, precisamente porque arrasan contra la pobreza e incluso contra el caos social; se imaginan si no habría la autogeneración de empleo, cuántos vagabundos o mendigos tuviéramos en las calles de los pueblos, a lo largo y ancho de la nación, peor si todos los excedentes de la PEA laboral, se convirtieran en delincuentes o drogadictos, eso están buscando las autoridades o los gobernantes. Como las MYPE son aliados del Estado, más perseguidos o maltratados, entonces que voluntad habrá para cumplir con las normas, que no promueven hacia la mejora de la situación económica inestable en la que se encuentran; los empresarios a pesar de las ventajas y

bondades que poseen, representan un gran porcentaje del total de empresas a nivel nacional, vienen soportando la crisis de empleo. Sin embargo es el sector que no tiene apoyo económico financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las “actividades de promoción económica”, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo.

Martínez (2007) menciona que nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación, por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la MYPE, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. Si bien las micro y pequeñas empresas representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas.

Yamakawa (2005) menciona que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el mayor porcentaje tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo han llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas

consolidadas en el Perú. Sin embargo, a pesar de la importancia y contribución que realizan las MYPE, la literatura actual revela que no se han realizado estudios en el Perú que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo. En este sentido, el presente estudio analiza tales factores, con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas de mortalidad de estas empresas y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo.

Según Quispe (2010) las MYPE son las que contribuyen en gran medida al estado; no obstante, las condiciones en la que se encuentran la mayoría de ellas deben tomar conciencia sobre cómo se encuentra la empresa; que no sean sólo de supervivencia, sino que desarrollen una infraestructura organizacional y productiva sólida, con mayores facilidades de acceso a los mercados, en especial de exportación. Es dentro de este contexto de la realidad peruana que tenemos la gran oportunidad de contribuir e incrementar las capacidades y conocimientos de las MYPE a través de diversos mecanismos, como en las universidades e institutos de educación superior en donde se formen a los futuros profesionales con mentalidad emprendedora con visión de mercado y capacitados para la gestión de negocio. La importancia de la MYPE en cada región está determinada por la ventaja competitiva propia de la zona, de este modo, en donde por ejemplo la agricultura se constituye como la principal actividad serán las MYPE las que por necesidad o facilidad de operación desarrollen sus negocios sobre esta actividad.

En los últimos años, las MYPE son consideradas como fuentes generadoras de empleo; destacando su importante contribución que la empresa pequeña puede hacer

para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable existen algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible; es importante destacar que las micro y pequeñas empresas han tenido mayor relevancia en nuestro País, haciendo que las personas informales se formalicen, aportando cada día a la economía, pues estas representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, proporcionando abundantes puestos de trabajo, reduciendo la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos y sobre todo contribuyendo al ingreso nacional y al crecimiento económico.

En nuestra ciudad de Huaraz, han formalizado una gran cantidad de MYPE; especialmente en el sector comercio, como producto de la demanda generada por la presencia de las empresas mineras y el crecimiento del turismo, que han elevado el poder adquisitivo de ciertos segmentos de la población. Los Emprendedores han mencionado que es importante el financiamiento y la rentabilidad en sus empresas, ya que ha ido desarrollándose y creciendo económicamente. Sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE en estudio; así como programas de apoyo, por ejemplo, se desconoce si dichas empresas acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.; asimismo, se desconoce si dichas empresas han sido rentables o no en los últimos años, si su rentabilidad ha crecido o ha disminuido.

La investigación, inicia con el siguiente problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017?

Para dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo general:

- Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

Formulando además los siguientes objetivos específicos:

- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.
- Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

El trabajo de investigación se justificó desde el punto de vista teórico, porque se aportara conocimientos existentes entre teorías, conceptos y normas; permitiendo conocer a nivel exploratorio de las características del financiamiento y la rentabilidad; practico, porque los resultados servirá como un marco orientador; metodológico, porque permitirá generar una nueva investigación confiable que podrá ser referenciado; el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos del distrito de Huaraz; ayudando además a los estudiantes de nuestra

universidad ULADECH a realizar su investigación con nuevas referencias bibliográficas.

La metodología es de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y presentación de resultados se utilizó la matemática y la estadística en el procesamiento de datos; de esta manera se tomó una muestra dirigida a 97 MYPE que representa un total de 127 MYPE de la población; realizando una encuesta, el cual permitió formular interrogantes e ítems de acuerdo a las variables e indicadores del estudio.

Se obtuvo los siguientes resultados: El 67% utilizaron la fuente de financiamiento externo, invirtiendo un 57% su crédito financiero en capital de trabajo; un 67% afirmó que ha mejorado su rentabilidad durante el año 2017, finalmente el 57% manifestó que si hay relación entre el financiamiento recibido y la rentabilidad.

Concluyendo, el total de las MYPE adquirieron el crédito solicitado en corto plazo, el cual solo solicitaron crédito de 3 a 5 veces, obteniendo un incremento y de esa manera alcanzar una rentabilidad favorable, haciendo que puedan mejorar e invertir anualmente. Esta investigación resulta significativa; porque será de gran utilidad para las empresas que ofrecen este tipo de rubro en el mercado nacional, regional y local; dándoles a conocer que pueden financiarse de manera segura y tener una mayor rentabilidad, permitiéndoles tomar mejores decisiones para su avance económico.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Yépez (2015) en su Tesis de grado previo a la obtención del Título de Ingeniero en Marketing, titulada “Plan de negocio para la creación de una tienda departamental comercializadora de líneas de bazar, prendas de vestir y heladería en el Cantón Quevedo año 2014”; tiene como objetivo general: diseñar un plan de negocio para la creación de la tienda departamental “De Lujo” en el Cantón Quevedo año 2014; la metodología que empleo para esta investigación, es cualitativo y cuantitativo, manejando el método estadístico aleatorio, pues estos métodos determinan de manera preliminar la situación del negocio de las tiendas departamentales de la ciudad; donde obtiene las siguientes conclusiones, la investigación comprobó que en el cantón Quevedo existen ofertantes, tiendas departamentales que ofertan mayormente este tipo de productos, sin embargo los consumidores no se encuentran satisfechos en su mayoría con los precios que ofrecen al consumidor, pues el mercado de la nueva tienda Departamental “De Lujo” será la población de Quevedo, ya que posee las necesidades de comprar productos para su uso personal, entre otros, y muy particularmente, los de clase baja y media, dándonos a conocer que el Canal de distribución de los productos que se ofrecerán en la nueva tienda departamental “De Lujo” será el canal detallista; por otra parte la evaluación de la viabilidad económica y financiera del Plan de Negocios para la creación de la nueva Tienda Departamental “De Lujo” se evidenció por las siguientes razones financieras: el proyecto tiene un VAN de \$31.803,32; un TIR de 64% y el período de recuperación de

la inversión se dará en 11 meses 3 días. Estos índices demuestran que el presente proyecto muestra una rentabilidad altamente aceptable.

Bravo (2015) en su tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial, titulada “Estudio y Análisis de los modelos de gestión aplicados en las PYME de cuenca en el Sector Comercial de venta al por mayor de artículos de Bazar. Propuesta de un modelo de gestión integral para la Empresa Distribuidora Bravo Abad en el Periodo 2013- 2014”; tiene como objetivo: realizar el estudio y análisis de los modelos de gestión aplicados en las PYME de Cuenca, en el sector comercial de venta al por mayor de artículos de bazar, a través de este capítulo se conocerá aspectos generales del sector comercial a nivel nacional, la provincia, y la ciudad; esta investigación concluye mencionando que la empresa Distribuidora Bravo Abad, no cuenta con un modelo de gestión integral, lo que ha impedido un desarrollo óptimo de sus actividades en las diferentes áreas, la forma de administración tradicional le ha impedido responder a las necesidades del entorno, a pesar de su experiencia en el mercado, no le ha sido posible consolidarse, realizando finalmente el diseño de la planificación estratégica, facilitando a la empresa conocer el sector en el que se desenvuelve, para encaminar sus esfuerzos a la aplicación del modelo de gestión, contando con el apoyo de todos sus miembros, siendo responsabilidad del Administrador, comunicar de una manera clara y sencilla, la misión, visión, objetivos, valores, y estrategias para que logren los objetivos planteados.

Mora (2013) en su Tesis de grado previa a la obtención del título de Ingeniero en Empresas y Administración de negocios, titulada “ Plan de Negocios y Comercialización de Artículos en general del Bazar Tres Hermanos en la Ciudad de Santo Domingo,

2013”; tiene como objetivo general: elaborar un Plan de Negocios para mejorar la Comercialización de artículos en general del Bazar Tres Hermanos en la Ciudad de Santo Domingo; indicando además en sus objetivos específicos los cuales fundamentan teórica y científicamente los procesos administrativos, el plan de negocios y la comercialización, diagnosticando la situación actual de comercialización del Bazar Tres Hermanos; la metodología de investigación se caracteriza por la utilización del paradigma cuali – cuantitativo, con énfasis en lo cualitativo, por razón de que se investigará la situación actual del Bazar Tres Hermanos, teniendo además los tipos de investigación, explícita, porque se orientará a la búsqueda de una definición que permita tener una idea clara y concisa, bibliográfica, de esa manera fundamentar en el Marco Teórico, y la Investigación de Campo, permitiendo obtener la información relevante para el diseño del Plan de Negocios propuesto; esta investigación concluye con la elaboración del Plan Negocios, el cual ha podido analizar la situación actual del “Bazar Tres Hermanos” de la ciudad de Santo Domingo, donde se ha ratificado que existe una limitada comercialización en el mercado, producido por causas como la falta de planificación de ventas, el no realizar investigaciones de mercado para ubicar puntos de venta, la escasa utilización de estrategias de comercialización, el no tener definido un direccionamiento estratégico basado en la misión, visión y objetivos, además que se debe mejorar sus actividades de comercialización en el corto plazo, ya que es un mecanismo emergente vital para solucionar problemas menores.

Bustos (2013) en su trabajo de investigación, titulada “Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de las MYPE”; tiene como

objetivo general: desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional que se desenvuelven en las MYPE; los objetivos específicos nos revela que dará a conocer claramente la estructura funcional de las MYPE, observando la situación actual de los empresarios en México, para así dar a conocer el principal respaldo financiero e institucional con las que puedan contar las MYPE; el cual ha obtenido las siguientes conclusiones, se ha representado un reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, es decir, se establecieron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya información obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de trabajadores que conforma cada sector y el rango de ventas e ingresos obtenidos; es entonces que, a partir de allí se inició este proceso, permitiendo facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque, desarrollando una investigación en la que se aborde el interés de conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MYPE, analizando la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva, y de esta manera permitir ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar crédito.

Pérez (2012) en su trabajo de investigación, titulada “Creación de una empresa de consultoría integral para las mypes ubicadas en la ciudad de Bogotá”; tiene como objetivo: crear una empresa de consultoría empresarial integral, que involucre en el equipo de trabajo a profesionales de diferentes áreas, enfocada en el asesoramiento a

PYME ubicadas en la ciudad de Bogotá y pertenecientes a todos los sectores económicos, además sus objetivos específicos indica que contribuirán al desarrollo económico y social de la ciudad de Bogotá, a través de la generación de 5 empleos, teniendo como prioridad jóvenes profesionales menores de 28 años; fortaleciendo y fomentando el emprendimiento por oportunidad en los pequeños y medianos empresarios, con el fin de disminuir el porcentaje de empresas nuevas liquidadas anualmente en la ciudad de Bogotá; la metodología que utilizo es de tipo descriptivo; esta investigación concluye, que la tasa interna de retorno garantiza la reinversión de los flujos excedentes de la actividad, pues la tasa es de 29.1 %, tasa superior a la tasa de interés de rendimiento a la que aspira el emprendedor, esto quiere decir que la rentabilidad del proyecto asume reinversiones de los recursos excedentes, siendo mayor que los rendimientos de las alternativas de inversión que rinden un 18% que es la tasa mínima a la que aspira el emprendedor.

### **2.1.2. Nacional**

Moya (2016) en su informe final para optar el título de Licenciado en Administración, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Prendas de vestir para Damas y Caballeros en el Distrito de Callería , período 2013- 2014”; tiene como objetivo: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros., del Distrito de Callería, período 2013 – 2014; donde su metodología fue no experimental – descriptivo, debido a que el trabajo sólo se ha

limitado a describir las principales características de las variables en estudio, además escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; la investigación mencionando que las MYPE son fundamentales para la subsistencia familiar en un sentido literal del término, buscando una ganancia relativamente para subsistir, mientras que las PYME, se forman por racionalidad empresarial, buscando la subsistencia y la expansión; además surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas han sido conducidos por la necesidad, el cual tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos; esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales y tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales; esta investigación concluye que del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados, solo el 80% fluctúa su edad entre los 26 a 60 años, siendo del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta; teniendo las MYPE como principales características, de que el 100% tiene más de tres años en el rubro empresarial y que el 70% mantienen una subsistencia en el mercado; manifestando además que el 90% obtiene un financiamiento de terceros, obteniendo un 78% de financiamiento mediante prestamistas, recibiendo créditos en un corto plazo, el cual solo el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo, culminando, solo el 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 90% manifestó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% menciona que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Aguilar (2015) en su tesis para optar el título de contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de carne de res en la Ciudad de Lima, período 2013-2014”; posee como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, del micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro ventas de carne de res en la Ciudad de Lima, período 2013-2014; la metodología fue experimental –descriptiva, la población y muestra se estudió a 10 MYPE, aplicando la técnica de la encuesta, con un cuestionario de 10 preguntas; esta investigación concluye, el 80% de los empresarios solicitaron créditos financieros, invirtiendo el 36% dicho crédito en capital de trabajo; el 70% mencionaron que el crédito financiero si contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 80% de los empresarios indicaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresa; esta investigación me ayudo a verificar que si existe una relación del financiamiento y la rentabilidad, haciéndome deducir que las MYPE son rentables; y que cada año va mejorando económicamente.

Vilca (2015) en su informe de tesis para optar el título de contador público, titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, Período 2013-2014”; tiene como objetivo: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro prendas de vestir del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014; siendo su metodología

cuantitativa – no experimental, ya que la recolección de datos y la presentación de los resultados ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, teniendo una población constituida por 20 pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio; concluyendo de que los representantes legales de las MYPE encuestadas, solo un 89% son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa; obteniendo además como principales características de las MYPES , que el 61% se dedica al comercio por más de 03 años respectivamente, el 66% no tiene ningún trabajador eventual, el 11% tiene 01 trabajador eventual y el 11% se formaron por subsistencia; manifestando que el financiamiento de las MYPE , solo un 44% obtuvo crédito de las entidades bancarias, mencionando que en el año 2013 el 22% fue a corto plazo, en el año 2014 el 11% fue a corto plazo y el 28% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local; y además mencionan que las principales características de la capacitación de las MYPE, solo un 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, finalizando que solo el 94% considera que la capacitación como empresarios es relevante para su empresa.

Paredes (2014) en su tesis para obtener el Título de Contador Público, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, Periodo 2010-2011”; tiene como objetivo: describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio - Rubro Compra y Venta de Equipos de Cómputo, Accesorios, Suministros y Servicio Técnico, del Distrito de Chimbote – Periodo 2010-

2011; la metodología es de tipo cuantitativa – descriptiva, con un estudio de población a 20 empresarios, obteniendo los resultados de una muestra de 10 empresarios; esta investigación concluye, el 70% de los empresarios encuestados durante los años 2010 y 2011 recibieron el crédito solicitado, recibiendo además un 40% el crédito financiero más de 3 veces, el 50% adquirió el crédito de una entidad bancaria, el 70 % manifestó que el crédito financiero obtenido ayudo a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados; un 50% de las MYPE mencionaron que el financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de la empresa, además el 30% manifestaron que su rentabilidad obtenida se manifiesta por el incremento de clientes; finalmente esta investigación nos da entender, el financiamiento y la capacitación son de vital importancia para el desarrollo y crecimiento de las MYPE, en cuanto a rentabilidad y competitividad.

Rengifo y Vigo (2013) en su Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, titulada “Incidencia de las infracciones tributarias en la situación económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del sector calzado APIAT”; tiene como objetivo: evaluar la incidencia de las Infracciones Tributarias contenidas en el artículo 174° del Texto Único Ordenado del Código Tributario en la situación económica y financiera de las MYPE del sector calzado de APIAT en la ciudad de Trujillo en el Año 2013; los cuales explican que las MYPE en la actualidad, son de vital importancia para el impulso de nuestra economía, tanto por la concentración numérica de sus unidades empresariales como por lo que le generan a la misma, es indudable que las MYPE abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, siendo entendidas por quienes han abordado su análisis y problemática como un fenómeno subsidiario,

subordinado al tema de la gran empresa; la metodología utilizada por esta investigación es descriptiva, ya que consideran una población de 218 MYPE; concluyen demostrando que las MYPE del sector calzado de APIAT en la ciudad de Trujillo, se encuentran acogidos a los tres regímenes tributarios de renta empresarial existentes como son: régimen general y especial del impuesto a la renta y nuevo régimen único simplificado; el régimen tributario de mayor acogida es el nuevo régimen único simplificada con un 80%, seguido por el régimen especial con el 13%, y solamente un 7% en el régimen general del impuesto a la renta esto no implica que necesariamente estén bien ubicado, lo antes indicado se produce por un desconocimiento de las normas, observándose en el cuadro N° 02, en el que un 71% declara desconocer los requisitos y condiciones de su régimen; esta investigación me pareció muy interesante, ya que se han enfocado 100% a las MYPE, pues ha sido de mayor importancia para poder obtener más bases teóricas y conceptuales.

### **2.1.3. Regional**

Huayaney (2015) en su tesis para optar el título de licenciada en Administración, titulada “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro compra/venta de Calzado de Chimbote, 2012 – 2013”; tiene como objetivo: describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 – 2013; obteniendo una metodología no experimental – descriptiva, ya que la investigación describe las variables de estudio, pues la población al cual encuestó, estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas

dedicadas al sector y rubro en estudio; además nos cita que en la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial, involucrando que los aspectos económicos, financieros y administrativos, impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial, es por ello que las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento para hacer emprender su negocio; esta investigación concluye mencionando que el 73% de los representantes legales son jóvenes, es decir, su edad fluctúa entre 20 y 25 años; siendo el 62% del sexo masculino, además un 50% de las MYPE estudiadas se dedican al negocio (Compra/Venta de calzado) por más de tres años, en su mayoría las MYPE son formales, añadiendo que se han formado para obtener ganancias; por lo que el 53% de las MYPE estudiadas son financiadas por terceros, el 47% se financio con recursos financieros propios; es decir, autofinanció sus actividades productivas, un 65% solicitaron créditos de terceros mediante las Cajas municipales y rurales, obteniendo en su mayoría créditos a corto plazo y a largo plazo, invirtiendo en su gran mayoría en el mejoramiento e implementación de sus locales; afirmando que el 62% solo mejoro su rentabilidad, ya que el financiamiento otorgado les sirvió para poder realizar grandes cambios en su empresa, el 67% de las MYPE cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, finalmente un 88% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Calderón (2015) en su tesis para optar el título profesional de Contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE rubro comercio de madera de Chimbote, 2013”; posee el siguiente objetivo:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE rubro comercio de madera de Chimbote, 2013; la metodología es cuantitativa y descriptiva, teniendo una población conformada por 20 empresarios, y una muestra conformada por 10 empresarios, aplicando la técnica de la encuesta, donde se formuló 30 preguntas; esta investigación concluye: El 60% de los empresarios recibieron créditos, de ese total, el 50% recibieron montos de créditos entre 15,000 a 35,000 nuevos soles, el 60% recibió el crédito del Banco Continental BBVA, solo el 50% invirtió en su capital de trabajo; finalmente el 60% menciona que sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Domínguez (2014) en su tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración, titulada “Caracterización de la competitividad bajo el enfoque del Diamante de Porter en las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio - Rubro Venta minorista de productos textiles (bazar) del Distrito de Huaraz, 2014”; tiene como objetivo: describir las principales características de la competitividad bajo el enfoque del Diamante de Porter en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta minorista de productos textiles (bazar) del distrito de Huaraz, 2014; siendo su metodología transaccional, porque se recolectó los datos en un solo momento, o sea en un tiempo único, siendo además descriptivo, porque se buscó describir la competitividad bajo el enfoque del Diamante de Porter en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta minorista de productos textiles (bazar) del distrito de Huaraz, 2014; la investigación concluye mencionado que la gran mayoría de empresarios encuestados del rubro- comercio (bazares) del distrito de Huaraz, tienen entre 28 a 37

años de edad, siendo del género masculino, los cuales son emprendedores en el mundo de los negocios, pues se caracterizan por comercializar prendas de todo tipo ya sea para damas, caballeros, y niños, y de diferentes surtidos de productos; sector comercio textil - bazar no son competitivas, porque no aplican el modelo del Diamante de Porter, como herramienta de diagnóstico empresarial, gestionando la empresa de manera empírica, lo cual les resta competitividad a sus negocios.

Loyaga (2013) en su tesis para optar el título de contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del Distrito de Chimbote - Provincia de Santa, periodo 2010 - 2011”; cuyo objetivo es: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote, provincia del santa, periodo 2010 – 2011; donde su metodología fue cuantitativo - descriptivo, teniendo como población 22 MYPE y una muestra de 15 MYPE; además, utilizo la técnica de la encuesta, realizando un cuestionario de 31 preguntas; esta investigación concluye de la siguiente manera: El 87% recibió financiamiento de terceros, el 73% consiguió su crédito de las entidades no bancarias, siendo el 86% y 93% a largo plazo en el 2010 y 2011 respectivamente, el 86% invirtió dicho crédito en capital de trabajo, el 67% menciono que las entidades no bancarias le brindaron mayores facilidades para los créditos financieros; finalmente solo el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los 02 últimos años.

López (2013) en su tesis para optar el título profesional de Contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro artículos de ferretería y de electricidad del distrito de Chimbote - mercado ferrocarril periodo 2011 - 2012”, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro artículos de ferreterías y de electricidad del Distrito de Chimbote, período 2011-2012; la metodología fue no experimental descriptivo, donde su población está conformada por 280 empresarios, con una muestra de 28 empresarios; aplicó la técnica de la encuesta, realizando un cuestionario de 39 preguntas; esta investigación concluye: el 64% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio, siendo el 83% del sistema bancario, en el año 2011, el 66% indicaron que solicitaron crédito 2 veces y el 56% a corto plazo, mientras que en el año 2012, el 56 % indicaron que ninguna vez solicitaron crédito y el 83% invirtió en capital de trabajo; finalmente el 64% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, y el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

#### **2.1.4. Local**

Solis (2014) en su tesis para optar el título profesional de contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz, Periodo 2013”; tiene como objetivo: describir las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Servicio,

rubro Bazar de Ropas de la provincia de Carhuaz. Periodo 2013, mencionando que en la Ciudad de Carhuaz existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE, dedicadas al servicio del rubro Bazar de Ropas, de las cuales durante el periodo en estudio se desconoce si tienen o no acceso al financiamiento, tampoco se sabe si reciben o no capacitación, así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad; esta investigación identifico y clasifico los diversos tipos de financiamiento, los cuales han recurrido tienen acceso a las empresas de nuestro medio denominadas MYPE, así como los efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte de ellas, es decir si como consecuencia de ello se ha logrado incrementar los beneficios esperados por sus propietarios; la metodología que utilizo es de tipo cuantitativo, porque utilizaron procedimientos estadísticos y matemáticos, siendo además de nivel descriptivo, porque tuvo que describir y especificar las situaciones, contextos y eventos en las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad; la investigación concluye que el 60% de los representantes legales encuestados indicaron la actividad empresarial a la que se dedican tienen más de tres a años de funcionamiento, asegurando que el 60% son formales, manifestando además que no solicitaron ningún tipo de préstamo bancario, autofinanciándose con su propio capital, pues revelan que un 60% capacita a sus trabajadores y de esa manera mejoran la rentabilidad de la empresa; indicando finalmente que en los dos últimos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa, añadiendo que la capacitación si es una inversión para la empresa.

Montoya (2014) en su tesis para optar el título profesional de Contador público, titulada “Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro boticas de la av. Luzuriaga, provincia de Huaraz 2013”; posee como objetivo: Conocer el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro Boticas de la Av. Luzuriaga, provincia de Huaraz, 2013; la metodología usada es de tipo cualitativo – descriptivo, con una población y muestra de 30 empresarios, utilizando la técnica de la encuesta, con un cuestionario de 24 preguntas; esta investigación concluye, el 60 % de empresarios no obtuvieron crédito del sistema financiero, el 100% de los empresarios indicaron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, además mencionaron un 90% que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado; finalmente esta investigación da el conocimiento, la rentabilidad de las empresas ha mejorado gracias al financiamiento y a la capacitación otorgan a los trabajadores.

Rashta (2013) en su Tesis para optar el título de contador Público, titulada “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro implementos deportivos de la Provincia de Huaraz - Región Áncash año 2013”; posee como objetivo: Describir la principales características del financiamiento, y rentabilidad económica de las MYPE del sector comercio - rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz región Ancash año 2013; la metodología es de tipo cuantitativo - descriptivo, con una población y muestra de 25 MYPE, además utilizo como instrumento la encuesta, el cual realizo un cuestionario de 20 preguntas; esta investigación concluye mencionando lo siguiente: el 88% de los empresarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno, asimismo el 80% recibió el crédito

solicitado para su negocio, el 63% de los encuestados solicito 3 veces crédito en el año 2013; por otra parte el 73% afirmaron que los créditos que obtuvieron lo invirtieron en la compra de mercadería deportivas, el 64% manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en estos 2 últimos años y el 84% dicen que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido. Finalmente, vemos que esta investigación apporto con información relevante del financiamiento y la rentabilidad, el cual han ido teniendo una avance económico a través del tiempo.

Mori (2013) en su tema de investigación, titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011”; tiene como objetivo: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro Bazar del Mercado Central de Huaraz - Ancash, año 2011; menciona que en actualidad la MYPE tiene un rol muy importante en la producción de empleo en el país, los trabajos de investigación estadística reflejan este comportamiento, al destacar que una alta proporción de los establecimientos productivos así como el nivel de ocupación se originan en establecimientos de pequeña escala; numerosas investigaciones reconocen la importancia de este sector y su incidencia en el (producto bruto interno) PBI y como participan económicamente en las transacciones que se realizan entre las unidades extractivas, de transformación, de comercio y servicios respectivamente; pues la metodología que utilizo el presente trabajo de investigación es el diseño no experimental- descriptivo, no experimental porque realizó sin manipular deliberadamente las variables, descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo

momento y en un tiempo único; esta investigación obtiene como conclusión que la capacitación de las MYPE no es muy frecuente, el cual deberían informar para concientizar sobre la importancia que tiene las charlas informativas, donde se orientar a los trabajadores de las MYPE, de esta manera se obtiene desarrollo, competitividad, producción y rentabilidad de la entidad.

Durand (2013) en su tesis para optar el título profesional de Contador público, titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la Provincia de Huaraz, 2012”; posee como objetivo: Conocer los efectos del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector Construcción, en la Provincia de Huaraz. Periodo 2012; teniendo una metodología de tipo cualitativo - descriptivo, con una población de 50 MYPE y muestra conformada por 25 MYPE que equivale al 50% del sector construcción de la Provincia de Huaraz, además utilizó la técnica de la encuesta y entrevista; esta investigación concluye, el 47% consiguió su crédito bancario a corto plazo, el 20% obtuvo préstamo informal y el 13% subsiste con sus propios recursos, el 60% invirtió como capital de trabajo y el otro 40% en equipamiento de maquinarias de trabajo; además el 96% cree que el financiamiento otorgado, mejoró la rentabilidad de su empresa, el 80% cree que la capacitación si mejoraría la rentabilidad de su empresa y el 96% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en el año 2012.

Aranda (2013) en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bazar del mercado “virgen de Fátima” de Huaraz - Áncash, año 2012”,

tiene como objetivo: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Bazar del Mercado “Virgen de Fátima” de Huaraz, año 2012; las MYPE del sector comercio y de servicios asentados en la ciudad de Huaraz, frecuentemente incurren en un proceso de endeudamiento, hechos que crean actitudes de morosidad, falta de pago de sus compromisos de crédito contraídos con las Instituciones Micro financieras que financian a las MYPE, esta situación se agrava más cuando las políticas de financiamiento no bancarias tienen políticas muy flexibles, debido a la competencia en el mercado financiero local; este trabajo de investigación utilizó como metodología el diseño no experimental – descriptivo, utilizando como instrumento el cuestionario estructurado de 28 preguntas; añadiendo diversas bases teóricas y conceptuales, para llegar a un resultado verídico, el cual recomienda a que se debe realizar estudios de correlación entre financiamiento y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos. Pues las instituciones financieras deben realizar cursos de capacitación crediticia antes del otorgamiento del mismo, con el propósito de disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos de inversión adecuada, así mismo respecto a las garantías, los plazos y tasas de interés.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Teorías del Financiamiento**

Domínguez (2009) en su trabajo monográfico, menciona que para las empresas cubanas, la determinación de la estructura de financiamiento únicamente es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de la fuente de financiamiento que se debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa; cita a Aguirre, (1992) puntualiza la financiación como: "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; dando como ejemplo, existen empresas con una preferencia notable hacia el endeudamiento bancario, mientras otras optan por la autofinanciación o acuden a emisiones de acciones para conseguir recursos que financien su actividad; además añade que Aguirre y Amat consideran el financiamiento desde dos vertientes, una primera relevante financiación interna o autofinanciación, originada de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y una segunda llamada financiación externa, que es la adquirida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

**Financiación interna o autofinanciación:** proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones. Según Aguirre (1992), puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

**a) Reservas:** Son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período. Las reservas afirman la expansión sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste. (Aguirre, 1992).

**b) Previsiones:** Son también una prolongación del capital pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período. (Aguirre, 1992).

**c) Amortización:** Es la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo. Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien progresivas o decrecientes. (Aguirre, 1992).

La autofinanciación se ajusta más al contexto de los empresarios, ya que los socios están apremiados con el total de dividendos.

**Financiación Externa:** Según Amat, (1998) proviene de la actividad común de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito.

- a) **Financiación automática:** es la financiación que aporta a los empresarios y otros acreedores de la empresa, como resultado de sus actividades ordinarias; donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos. (Amat, 1998)
- b) **Financiación vía entidades de crédito:** es la aportada por entidades de crédito. (Amat, 1998)

Gaxiola, (2011) menciona que el financiamiento es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

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

Según Távora, (2015) indica que la financiación es un proceso mediante el cual las empresas o personas obtienen los recursos financieros para el desarrollo de su actividad o necesidades, la mayoría de las empresas utilizan una combinación de financiamiento, ya sea el capital propio y ajeno, el cual es utilizado en dos tipos

inversiones, fijas o de capital de trabajo, indicándonos que el financiamiento es importante para las MYPE. Además es importante para todo tipo de empresa o negocio que busca una estabilidad y crecimiento económico, por el cual se elige alternativas de financiamiento que fortalezcan la liquidez, rentabilidad y solvencia; permitiendo cumplir con los objetivos trazados en la empresa.

## **Tipos de Financiamiento**

### **a) De Corto Plazo**

Se puede clasificar de acuerdo a su temporalidad y tipo de crédito, la cuentas por pagar y los gastos acumulados, son parte de las transacciones diarias en tanto la magnitud es básicamente en función al nivel de operaciones de las empresas; mientras el financiamiento a largo plazo, es donde se analizan los principales valores, que emite a las empresas para lograr satisfacer sus necesidades financieras, como bonos, acciones preferentes y acciones ordinarias. Según Távara, (2015) las alternativas de financiamiento bancario son:

- **Sobregiro Bancario:** Las empresas giran sobre su cuenta por importes mayores a los saldos disponibles previa aprobación del banco, por lo cual este le cobrará a la empresa un interés por dicho financiamiento que usualmente es más elevado que el resto de alternativas de financiamiento. (Távara, 2015).
- **Crédito para Capital de Trabajo:** Operación de carácter temporal que tiene por finalidad consolidar el flujo y la solvencia de las empresas como

una vía de optimización de sus operaciones, las cuales no tienen que verse interrumpidas ni retrasadas. (Távora, 2015).

- **Operación de Descuento:** Los bancos aplicarán una tasa de descuento al importe nominal del título de crédito por el plazo comprendido entre la fecha de operación de descuento y la fecha de vencimiento de dicho título. (Távora, 2015).

#### b) De Largo Plazo

- **Bonos:** Títulos por los cuales el emisor (la empresa) se encuentra obligado al pago de intereses en un periodo y frecuencia determinados. Aquellos que no superan los 5 años son considerados de corto plazo, de 6 a 15 años se consideran de mediano plazo y los que superan los 15 años se consideran de largo plazo. (Távora, 2015).
- **Arrendamiento Financiero:** Un arrendador (institución financiera) cede al arrendatario (la empresa) un activo determinado por un plazo y cuota periódica pactada. Por lo general, al finalizar el plazo del contrato, el arrendatario tendrá la posibilidad de adquirir el activo a un valor conocido como la opción de compra. (Távora, 2015).
- **Créditos Hipotecarios:** Un bien inmueble sirve como colateral de un préstamo para cubrir la posible caída en default del deudor. En este tipo de créditos el inmueble tiene mayor prelación que el resto de deudas. (Távora, 2015).

García, (2010) menciona en su investigación, que el financiamiento es la forma de obtener dinero, es decir, es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios, y en la liquidación de obligaciones o deudas. El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuya función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso; por otra parte los principales deudores o inversionistas son las empresas, el cual el gobierno, los individuos y por último los extranjeros, normalmente piden prestado para comprar casas, automóviles o algún consumo, de esta manera los deudores obtienen fondos directamente de los prestamistas en los mercados financieros, vendiéndoles valores que son derechos sobre los futuros ingresos o activos correspondientes.

### **2.2.2. Teoría de la Rentabilidad**

Myers (1984) la teoría de la jerarquía de las preferencias se orienta a explicar en cuanto al porqué las empresas más rentables en lo relacionado a préstamos solicitan normalmente muy poco, y esto no es necesariamente porque posean una meta de deuda/capital baja sino porque no requieren de fondos externos; es decir, las empresas en cuanto a decisiones sobre financiamiento en primer lugar seleccionan los patrimonios internos de la empresa de los que están libres de información asimétrica, luego seleccionan deuda y en última instancia optan por la emisión de acciones.

Según De la Hoz (2008) menciona que Gitman, define que la rentabilidad es una medida que relaciona las ganancias de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de

ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Por otro lado Ferruz (2000) menciona que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la Rentabilidad:

a) **Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Markowitz:**

indica que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado, para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada; la observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional; es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo; por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

b) **Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe (1963):** Surgió como un caso particular del modelo diagonal; fue el resultado de un proceso de simplificación que realizó del modelo pionero de Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos; para evitar esta complejidad, propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, 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 la rentabilidad es de cada título; como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del 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.

Según Sánchez, (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

**a. La rentabilidad económica.**

Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos,

de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de interese e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. (Sánchez, 2002).

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos que además pueden variar según el tipo de sociedad. (Sánchez, 2002).

**b. La rentabilidad financiera.**

Según Sánchez (2002) la rentabilidad financiera es una medida referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. (Sánchez, 2002).

## **2.3. Bases conceptuales**

### **2.3.1. Concepto del Financiamiento**

Según Quincho (2011) el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo .

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Es un motor importante para el avance de la economía; permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificando a futuro. La forma más frecuente de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades

bancarias. Por lo general, es capital que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas, teniendo en cuenta lo siguiente:

### **Financiamiento a corto y largo plazo**

En términos temporales, existen dos tipos de financiamiento: a corto y a largo plazo. (Quincho, 2011).

- a) **Financiamiento a corto plazo:** cuyo plazo de vencimiento es inferior al año, como, por ejemplo, el crédito bancario.
- b) **Financiamiento a largo plazo:** cuyo plazo de vencimiento es superior al año, aunque puede no tener una fecha límite para su devolución (originario de amigos o parientes). Tal es el caso de las ampliaciones de capital, la autofinanciación o de algunos préstamos bancarios.

### **Financiamiento interno y externo**

Dependiendo de su lugar de proveniencia, los financiamientos pueden dividirse en externos e internos. (Quincho, 2011).

- a. **Financiamiento interno:** son aquellos empresarios que destinan sus propios medios económicos, como producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma; procede de sus reservas, fondos propios, amortizaciones, etc. (Quincho, 2011).
- b. **Financiamiento externo:** es aquel que proviene de inversionistas que no son parte de la empresa. Por ejemplo: el financiamiento bancario o de un sponsor. (Quincho, 2011).

## **Financiamiento propio y ajeno**

El financiamiento también se puede distinguir tomando en consideración la propiedad de este. (Quincho, 2011).

- a) **Financiamiento propio:** está compuesto por aquellos recursos financieros que son de la empresa y que esta no está en la obligación de devolver, como las reservas y el capital social. (Quincho, 2011).
- b) **Financiamiento ajeno:** está compuesto por todo aquel dinero que, pese a que está en la empresa, pertenece a terceros, y que ha entrado a esta por medio de créditos, de modo que en algún momento debe devolverse. (Quincho, 2011).

## **Tipos de crédito**

El financiamiento puede ser ventajoso en muchas etapas de la vida. Lo primordial es entender que el crédito forma parte de un sistema financiero saludable y que si aprendes a manejarlo, podrá acercarte a alcanzar tus objetivos. Antes de solicitar un crédito, debes analizar diversos factores de tu situación financiera, por ejemplo: cuántas deudas tienes, cuáles son tus gastos fijos y con qué activos cuentas. (Quincho, 2011).

Tipos de financiamiento que existen en el mercado:

- **Tarjetas de crédito:** Son útiles para ganancias a corto plazo. La principal ventaja de una tarjeta de crédito es la temporalidad, ya que accede a disponer del dinero que no tienes al momento, pero que vas a recibir en un futuro. Por ejemplo, si haces una compra a mitad de quincena, sabiendo que podrás liquidarla una vez que recibas tú sueldo. Si usas la tarjeta con esta idea en

mente, podrías convertirte en un cliente que paga el total de su deuda cada mes sin consentir que se generen intereses.

Las tarjetas departamentales son otra variante de la tarjeta de crédito, con la diferencia de que son ofrecidas por almacenes o tiendas y sólo pueden ser utilizadas para compras en sus establecimientos. Estas tarjetas pueden funcionar para comprar bienes duraderos, como electrodomésticos o equipos electrónico, etc. En ambas se pueden aprovechar promociones a meses sin intereses y otros beneficios adicionales; consulta y compara cuál tarjeta es la que se acomoda mejor a tus necesidades. Lo recomendable es que antes de solicitar alguna tarjeta, siempre analices el Costo Anual Total, anualidad, comisiones, promociones y beneficios, así como todos los términos y condiciones. (Quincho, 2011).

- **Préstamos personales:** Se caracterizan por ser créditos abiertos que no están anclados a un fin específico. Significa que al solicitarlo no debes explicar en qué lo utilizarás y puedes dividirlo en diferentes objetivos. Por ejemplo, podrías utilizar una parte para remodelaciones y otra más para un viaje. Son prestados por los bancos, instituciones financieras e incluso existen compañías que se dedican exclusivamente a otorgarlos. Puedes utilizarlos para irte de viaje, remodelar tu casa o abrir una cuenta de inversiones. Básicamente, para lo que desees, ya que regularmente no se solicita que declares para qué usarás el dinero. Cerciora de que sea una empresa seria y examina las estipulaciones de tu contrato antes de firmar. Al igual que con las tarjetas de crédito consulta, compara y revisa el costo anual total, anualidad, comisiones, así como todos los

términos y condiciones. Finalmente elabora tu presupuesto y verifica tu capacidad de pago. (Quincho, 2011).

- **Créditos específicos:** Muchas entidades ofrecen financiamientos especializados, por ejemplo, hipotecarios, educativos y automotrices, entre otros. Esto significa que la cantidad que te ofrezcan podrá ser utilizada únicamente en un objetivo y deberás poder comprobar que lo destinaste a ese fin. La ventaja de estos créditos es precisamente su especialización, ya que los montos y los planes de pago están diseñados de acuerdo al objetivo. Verifica las alternativas antes de contratar y calcula el porcentaje de interés que te vayan a cobrar. (Quincho, 2011).
- **Créditos de nómina:** Es necesario que recibas el pago de tu salario a través de una cuenta de nómina en un banco. Así, la institución puede otorgarte una cantidad basada en el sueldo que recibes cada mes y descontará el pago directamente de tu cuenta. (Quincho, 2011).
- **Préstamo ABCD (Adquisición de Bienes de Consumo Duradero):** La utilidad de este crédito está relacionado a la adquisición de bienes que tienen un valor comercial y una vida útil determinada, como son los automóviles, equipo de cómputo, electrodomésticos, mobiliario y equipo. Se otorgan para complementar el faltante para adquirirlos, es decir, el acreditado deberá aportar un porcentaje del costo total y el banco le presta el restante. Estos bienes en ocasiones pueden usarse como garantía del préstamo. (Quincho, 2011).

- **Crédito hipotecario:** Están otorgados para adquirir de una casa o departamento; deberás analizar tus necesidades sobre el bien inmueble, tu capacidad de endeudamiento y las condiciones que cada institución otorga. En la actualidad existe una gran variedad de productos hipotecarios, podemos encontrarlo de acuerdo a nuestras necesidades y gustos. La mayoría de instituciones financieras solicitarán un porcentaje del valor del inmueble, denominado como anticipo, que puede ser a partir del 10% en adelante y varía según lo que examine la institución financiera con la que se esté negociando el crédito. También existen en el mercado créditos en preventa, con la ventaja de que no se requiere anticipo.

Tu propia cuenta de inversión. Si tienes alguna inversión, tus rendimientos pueden funcionar como una especie de financiamiento, con la ventaja de que no quedarás endeudado. Sería como prestarte dinero a ti mismo. Alcanzas utilizar sólo lo que has ganado y mantener tu inversión. Si planeas con anticipación, esta puede ser una muy buena opción para financiar tu proyecto. (Quincho, 2011).

- **Crédito refaccionario**

El crédito refaccionario está enfocado a la adquisición de maquinaria, inmuebles o a la reparación de instalaciones relacionadas con la empresa. Es decir, este tipo de crédito se otorga para adquirir bienes de activo fijo o bienes de capital. La garantía en este caso está en los bienes adquiridos que son permanentes a diferencia del caso de crédito avío.

El crédito refaccionario también podrá solicitarse en caso de tener adeudos y/o responsabilidades fiscales relacionadas directamente con la empresa del acreditado. Es decir, en algunos casos, se podrá obtener este crédito destinando parte del importe para cubrir responsabilidades fiscales correspondientes al año de solicitud del crédito. También podrá utilizarse para pagar adeudos por concepto de gastos de explotación, compra de bienes inmuebles y maquinaria, con la condición de que estos gastos no tengan más de un año de antigüedad. (Quincho, 2011).

### **2.3.2. Concepto de la Rentabilidad**

Pares (1979) menciona que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido; considerando también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una

política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Pares, 1979)

#### **a. Rentabilidad Financiera**

La Rentabilidad Financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. (Pares, 1979)

La rentabilidad financiera se conoce por las siglas ROE, por su expresión en inglés “Return on Equity”. La fórmula de la rentabilidad financiera, siendo:

#### **Fórmula rentabilidad financiera**

Rentabilidad financiera ROE = (beneficio neto)/(fondos propios) x 100

**Beneficio Neto:** Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico. El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez deducidos los intereses e impuestos correspondientes. (Pares, 1979)

**Fondos propios:** Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

La rentabilidad financiera ROE mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de remunerar a sus propietarios o accionistas.

Las empresas que asumen más riesgos suelen tener un rentabilidad financiera más elevada, que sirve para compensar el riesgo de inversión que asumen sus propietarios. (Pares, 1979)

#### **b. Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en

cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa, siendo útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero no para empresas en distintos sectores económicos (por ejemplo, siderurgia y comercio) ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. (Pares, 1979)

### **Calculo de la Rentabilidad Económica**

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación

ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad. (Pares, 1979)

### **c. Tasas de la Rentabilidad**

Estas tasas nos dan la posibilidad de evaluar la rentabilidad, en muchos casos la inversión en un proyecto no se da como inversión sino como la posibilidad de poner en marcha otro negocio debido a la rentabilidad. (Pares, 1979)

- **Tasa interna de retorno (TIR):** es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos (por ejemplo, la tasa de interés o la inflación). (Pares, 1979)

- **Valor actual neto (VAN):** se conoce a esta herramienta financiera como la diferencia entre el dinero que entra a la empresa y la cantidad que se invierte en un mismo producto para ver si realmente es un producto (o proyecto) que puede dar beneficios a la empresa; el VAN cuenta con una tasa de interés que se llama tasa de corte y es la que se usa para actualizarse constantemente. Dicha tasa de corte, la da la persona que va a evaluar dicho proyecto y que se hace en conjunto con las personas que van a invertir. (Pares, 1979)

### **2.3.3. Concepto de las MYPE**

Según la ley N° 28015; las micro y pequeñas empresas son la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece como concepto de Micro y Pequeña Empresa, a una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

#### **a) Características de las MYPE**

Según SUNAT (2003), Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

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

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

##### **Niveles de ventas anuales:**

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (SUNAT, 2003).

## **b) Clasificación de la microempresa**

Aguilar, (1994) Considera tres tipos de microempresa:

- **Microempresas de sobre vivencia:** tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería. (Aguilar, 1994)
- **Microempresas de subsistencia:** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo. (Aguilar, 1994)

- **Microempresas en crecimiento:** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.  
(Aguilar, 1994)

### **c) Importancia de las MYPE**

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Vásquez, (2013) menciona que en la actualidad las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI).

**d) Marco Legal de la MYPES en el Perú**

- a. La Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, decretada el 03 de julio del 2003; posee por objetivo, promover la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.
- b. Decreto Legislativo N° 1086 la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, decretada el 28 de Junio del 2008. Posee por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPE para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.  
  
Dicha norma contempla un Régimen Laboral Especial, el cual es de aplicación tanto al sector de las MYPE pero con distintos matices.
- c. Decreto Supremo N° 007-2008-TR del 30 de septiembre de 2008, promulga el Texto Único Ordenado Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente-

Ley Mype. Este Texto unifica las normas de la Ley 28015 y las modificaciones a esta efectuada por el Decreto Legislativo N° 1086. Posee por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPE para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

**d. Cambios de la nueva Ley de MYPE**

La norma anterior regulaba los derechos de las MYPE, solo examinaba el derecho de los trabajadores a gozar de 15 días de vacaciones al año, pero ahora, con la nueva legislación, se reconocen la CTS, gratificaciones y derecho al sueldo mínimo.

**Reconocimientos:** El régimen especial reconoce derechos laborales básicos como: la jornada de 8 horas diarias, descanso semanal de 24 horas, 15 días de CTS al año, 15 días de vacaciones, dos gratificaciones de medio sueldo por año, derecho a la remuneración mínima.

Además la indemnización por despido injustificado de 10 remuneraciones por año para la MYPE y de 20 remuneraciones diarias por año para la PYME, derecho a la seguridad social y pensiones, sindicación y negociación colectiva de ser el caso. La norma solo se aplicarán a los nuevos trabajadores que sean contratados a partir de la vigencia del D, leg.1086.

Los trabajadores antiguos bajo el régimen general, conservaran los derechos que por ley les corresponde, inclusive se establecen candados para evitar el recorte de estos derechos.

Incluso quienes engañen con una información o dividan sus unidades empresariales, para acceder a este régimen especial serán sancionados e inhabilitados de contratar con el estado hasta por dos años.

**e. Clases de MYPE**

**a) MYPE de Acumulación**

Tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, obteniendo mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado. Este tipo de empresas están en crecimiento en los últimos tiempos. (Huamán, 2009)

**b) MYPE de Subsistencia**

Son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un "flujo de caja vital", pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado. (Huamán, 2009)

**c) Nuevos Emprendimientos**

Son aquellos empresarios que tiene la para dar un nuevo enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio

como para mejorar y hacer más competitivas las empresas. Por último, una clasificación que también es asumida por la academia, tiene que ver con la situación de formalidad de las MYPE. (Huamán, 2009)

### **III. Hipótesis**

No corresponde, debido a que el estudio es descriptivo.

## **IV. Metodología**

### **4.1. Tipo y nivel de investigación**

#### **Tipo de investigación**

El tipo de la investigación es cuantitativo, ya que en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Hernández (2006), menciona que el tipo de investigación cuantitativo, es usado para la recolección de datos, con base en la medición numérica y el análisis estadístico.

Pues el investigador menciona que debemos realizar los siguientes pasos:

- a) Plantea un problema de estudio delimitado y concreto. Sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas.
- b) Una vez planteado el problema de estudio, revisa lo que se ha investigado anteriormente. A esta actividad se le conoce como la revisión de la literatura.

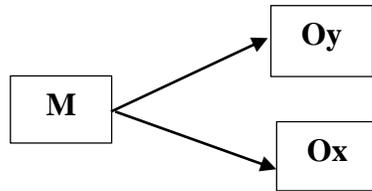
#### **Nivel de investigación**

El nivel de investigación es descriptivo bivariado, debido a que sólo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Álvarez (2013) menciona que el tipo de investigación es descriptivo, cuando se señala cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno o evento, cuando se busca especificar las propiedades importantes para medir y evaluar aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a estudiar.

## **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental – descriptivo bivariado.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables de estudio.

### **1. No experimental**

Es no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables; se observó el fenómeno tal y como se mostró dentro de su contexto.

Álvarez (2013), aporta que el diseño de investigación, es conocido también como post factor, ya que el estudio se basa en la observación de los hechos en pleno acontecimiento sin alterar en lo más mínimo ni el entorno ni el fenómeno estudiado.

### **2. Descriptivo**

Es descriptivo, porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

## **4.2. Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 127 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

Según Tamayo (1997) define a la población, como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

### **Muestra**

La muestra es no probabilística por conveniencia, ya que se tomó una muestra dirigida a 97 MYPE que representa el 76% de la población, la misma que se escogió en forma dirigida, debido a que los representantes legales no estuvieron dispuestos a proporcionar la información requerida.

Según Tamayo (1997) la muestra determina la problemática, ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso; afirmando que la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.

Según Cuesta (2009) la muestra no probabilística, no es un producto de un proceso de selección aleatoria; los sujetos en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador.

### 4.3. Definición y operación de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
El financiamiento	Según Gitman (1996). Es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinan para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y	El financiamiento en las MYPE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué tipo de fuente de financiamiento utilizó?</li> <li>- ¿Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero?</li> <li>- ¿Solicito a las cajas municipales de ahorro y crédito para financiar en su Empresa?</li> <li>- ¿Financió su empresa con ahorros personales?</li> <li>- ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo de las entidades financieras?</li> <li>- ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para</li> </ul>	<p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuente interna de financiamiento (reversión) ( )</li> <li>- Fuente externa de financiamiento (intereses por créditos) ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital de trabajo ( )</li> <li>- Mejoramiento del Local ( )</li> <li>- Activos Fijos ( )</li> <li>- Otros ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las entidades bancarias</li> </ul>

<p>La rentabilidad</p>	<p>sirven para complementar los recursos propios.</p> <p>Según Fernández (2011) es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios.</p>	<p>La rentabilidad en las MYPE</p>	<p>la obtención del crédito?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Le otorgaron el crédito solicitado?</li> <li>- ¿En cuánto tiempo adquirió el crédito solicitado?</li> <li>- ¿Cuántas veces solicitó crédito?</li> </ul> <p>- ¿La Rentabilidad en su MYPE ha mejorado en el año 2017?</p> <p>- ¿Cree Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad?</p> <p>¿Existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las entidades no bancarias</li> <li>- Prestamistas</li> <li>- Usureros</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corto Plazo ( )</li> <li>- Largo Plazo ( )</li> </ul> <p>Ordinal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 0 - 2 veces ( )</li> <li>- 3 - 5 veces ( )</li> <li>- 5 a más veces ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul> <p>Nominal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí ( )</li> <li>- No ( )</li> </ul>
------------------------	--	------------------------------------	---	---

	<p>Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales.</p>		<p>rentabilidad de las MYPE?</p>	
--	--	--	----------------------------------	--

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnicas**

Para la acumulación de información se recurrió la técnica de la encuesta, que permite la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo a las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la recolección de datos, obtenidos de un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, integrada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, ideas, características o hechos específicos

Según Vázquez y Bello (2010), las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que identifican y priorizan las preguntas a realizar; las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especifican las respuestas y determinan el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo.

##### **Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 12 preguntas, el cual 9 preguntas son de Financiamiento y 3 son de rentabilidad; este cuestionario apporto a obtener más conocimientos acerca de nuestras dos variables.

Urbina (2015) menciona que el instrumento sirve para recoger los datos de la investigación; de la misma manera, manifiesta que un instrumento de medición adecuado, es el que registra los datos observables, de forma que representen verdaderamente a las variables que el investigador tiene por objetivo.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados se utilizó el programa de Microsoft Excel, ya que se realizó la tabulación y procesamiento de los datos obtenidos en las encuestas realizadas, mediante tablas y figuras.

#### 4.6. Matriz de consistencia

**Título:** Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el Mercado Central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017?</p>	<p><b>1. Objetivo General</b> Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el Mercado Central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.</p> <p><b>2. Objetivos Específicos</b> Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el Mercado Central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el Mercado Central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.</p>	<p>No corresponde, debido a que el estudio es descriptivo.</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo <b>Nivel:</b> Descriptivo Bivariado <b>Población:</b> La población estará constituida por 127 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio. <b>Muestra:</b> se tomará como muestra para esta investigación el total de la Población, 97 MYPE. <b>Técnicas:</b> La principal técnica es la encuesta, el cual consta de 12 preguntas. <b>Principios Éticos:</b> Protección a las personas Beneficencia y no maleficencia Justicia Integridad científica Consentimiento informado y expreso</p>

#### 4.7. Principios éticos

Según el código de ética de investigación aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH; son las reglas o normas de conducta que orientan la acción de un investigador, el cual trata de normas de carácter general.

- 1. Protección a las personas.-** La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.
- 2. 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.
- 3. Justicia.-** El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se

reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

- 4. Integridad científica.-** La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus intereses, 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 sus resultados.

- 5. Consentimiento informado y expreso.-** En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. Resultados y análisis de resultados

### 5.1. Resultados

**Tabla 1**

*Fuente de financiamiento*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Fuente Externa	65	67
Fuente Interna	32	33
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 2**

*Utilizaron línea de crédito como instrumento financiero*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	65	67
No	32	33
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 3**

*Solicitaron de las cajas municipales de ahorro y crédito para financiarse*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	35	36
No	62	64
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 4**

*Financió su empresa con ahorros personales*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	32	33
No	65	67
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 5***Invirtieron el crédito financiero obtenido*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	55	57
Mejoramiento del local	16	16
Activos Fijos	15	15
Otros	11	11
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 6***Entidades financieras que le otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Las entidades bancarias	59	61
Las entidades no bancarias	32	33
Prestamistas Usureros	6	6
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 7***Obtuvieron el crédito solicitado*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	65	67
No	32	33
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 8***Adquirió el crédito solicitado*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Corto plazo	62	64
Largo plazo	35	36
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 9***Solicitó crédito para su MYPE*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0 - 2 veces	24	25
3 - 5 veces	62	64
5 a más veces	11	11
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 10***La Rentabilidad mejoró en el año 2017*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	65	67
No	32	33
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 11***El financiamiento generó suficiente rentabilidad*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	55	57
No	42	43
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

**Tabla 12***Existe una relación entre el financiamiento y el mejoramiento de la rentabilidad*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	55	57
No	42	43
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro bazares en el Mercado Virgen de Fátima de la ciudad de Huaraz.

## 5.2. Análisis de resultados

### 5.2.1. Respecto a la descripción del financiamiento a las MYPE

- 1) Del 100% de las MYPE encuestadas, solo un 67% utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo, a diferencia del 33% que utiliza el tipo de fuente de financiamiento interno; según Huayaney (2015), el 75% de las MYPE encuestadas solicitaron un financiamiento formal, y el 25% no lo hicieron formalmente; los resultados obtenidos nos demuestra que un gran porcentaje de las MYPE, obtienen un financiamiento externo, esto se debe a la confiabilidad que ellos tienen a otras entidades.
- 2) Del 100% de las MYPE encuestadas, un 67% si ha utilizado como línea de crédito como instrumento financiero, por lo que vemos que un 33% no ha utilizado una línea de crédito como instrumento financiero, esto se debe a que la línea de crédito representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco, pues como sabemos los representantes legales no requieren de esta línea, ya que para ellos no es tan confiable y por la falta de tiempo e información.
- 3) Del 100% de las MYPE encuestadas, el 64% no ha solicitado créditos, a diferencia del 36% que si ha solicitado crédito; según Solis (2014), indica que el 60% no solicito ningún tipo de préstamo bancario y el 40% si opto por esa opción de préstamo; estos resultados nos dan a conocer que no han solicitado crédito para financiarse, puesto que ellos han iniciado desde muy bajo sus negocios, con préstamos pequeños de terceros.

- 4) Del 100% de las MYPE encuestadas, el 33% si han financiado su empresa con ahorros personales, diferencia del 67% que no ha financiado su empresa con ahorros personales; estos resultados han demostrado que el gran porcentaje de empresarios se financia con ahorros personales, permitiendo saber que gracias al incremento de sus ventas, han podido subsistir al pasar de los años.
- 5) Del 100% igual a 15 MYPE encuestadas, el 57% han invertido su crédito financiero en el capital de trabajo, mientras un 16% han invertido en el mejoramiento de su local y un 11% han invertido en otros, por ultimo un 15% ha invertido en activos fijos; en la investigación que realizo Aranda (2012), en sus resultados se observa que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero invirtieron en Capital de trabajo, 15 encuestados invirtieron el 100% que representa el 75%, Activo Fijo, 3 de los encuestados invirtieron el 10% que representa el 15%. Mejora del local, 2 encuestados invirtieron el 5% que representa el 10%; pues estos resultados demuestran que el mayor porcentaje de MYPE, invierte en capital de trabajo.
- 6) Del 100% de las MYPE encuestadas, solo el 61% otorgo mayores facilidades para la obtención de créditos en entidades bancarias, mientras un 33% en entidades no bancarias y un 6% en prestamistas usureros; según Vásquez (2011), en sus resultados de su tesis ha obtenido que el 8% obtiene crédito de entidades bancarias, el 58% de no bancarias, el 25% de usureros y el 8% de otros, pues realizando una comparación de

mi investigación con el otro autor, he notado que los representantes de las MYPE en el mercado recurren más a los créditos bancarios, mientras que el otro autor sacó un resultado menor, pero que la mayoría de las MYPE que él investigó recurrió al no bancario; veo que los representantes legales que he estado investigando, están más dispuestos a confiar en una entidad bancaria.

- 7) Del 100% de las MYPE encuestadas, un 67% sí le otorgaron crédito solicitado, mientras un 33% no le otorgaron el crédito otorgado; estos resultados demuestran que un gran porcentaje de empresarios sí le otorgaron el crédito requerido, esto se debe a que han sido responsables con el cumplimiento del pago del financiamiento obtenido.
- 8) Del 100% de las MYPE encuestadas, un 64% adquirió el crédito solicitado en corto plazo, mientras que en un 36% adquirió en largo plazo; en la investigación de Saavedra (2010), obtiene como resultado que la fuente de financiamiento a corto plazo es la más requerida, ya que se mantiene equilibrado económicamente; y ayuda a conseguir nuevos recursos, dando oportunidad a los empresarios para acelerar sus operaciones comerciales.
- 9) Del 100% de las MYPE encuestadas, el 64% solicitó crédito de 3 a 5 veces, mientras un 11% solicitó crédito de 5 a más veces y un 25% solicitó de 0 a 2 veces. Este resultado demuestra que la gran mayoría de los representantes legales, solicitaron créditos más de 3 veces; dando a conocer que sí es importante el financiamiento.

### **5.1.3 Respecto a la descripción de la rentabilidad de las MYPE**

- 10)** Del 100% de las MYPE encuestadas, un 67% de los representantes legales han manifestado que si ha mejorado su rentabilidad durante el año 2017, mientras un 33% manifestó que no ha mejorado su rentabilidad durante el año 2015, según Huayaney (2015), el 62% de las MYPE encuestados manifestaron que si perciben que su empresa es rentable, mientras que el 38% no percibe que su empresa es rentable; pues estos resultados dan a conocer que las MYPE son rentables y han ido mejorando año tras año.
- 11)** Del 100% de las MYPE encuestadas, el 57% manifestó que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad, mientras un 43% manifestó que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad; Huayaney (2015), el 88% de las MYPE encuestadas si cree que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad, el 12% cree que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad; ambos resultados demuestran que en el financiamiento que adquirieron, les generó suficiente rentabilidad; y que ha sido de mejora para sus negocios.
- 12)** Del 100% de las MYPE encuestadas, un 57% se manifestó que si existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE; y a diferencia del 43% que manifestó que no Existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE; un mayor porcentaje, están de acuerdo de

que si existe esta relación, porque a medida aumentaban económicamente su negocio, iban financiándose y veían que cada año para ellos era rentable; pues al financiarse podían mejorar su capital de trabajo o si bien mejorar en la compra de sus productos; así renovar y obtener una rentabilidad buena.

## **VI. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

A fin de dar la conclusión a las metas del estudio sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017; se determinó a las siguientes conclusiones:

#### **6.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del**

financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

Los empresarios manifestaron con respecto al Financiamiento de sus MYPE, teniendo las siguientes características: El gran porcentaje utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo, manifestando que son suficientes sus ganancias; utilizando una línea de crédito como instrumento financiero, ya que tienen la confiabilidad de estas líneas de crédito; mientras que algunos no han solicitado a la caja municipal de ahorro y crédito para financiarse; pero tampoco han financiado su empresa con ahorros personales; solo han invertido su crédito financiero en capital de trabajo, porque se sienten más seguro, ya que su capital se está trabajando; obteniendo mayores facilidades de créditos en las entidades bancarias; confirmando que si le otorgaron el crédito solicitado; recibiendo el crédito en corto plazo; solicitando crédito de 3 a 5 veces.

Las MYPE encuestadas se encontraban en épocas de mejoras; el rubro bazar está en el proceso de adaptarse al mercado global, ya que la tecnología y los medios de comunicación avanzan cada día, haciendo que las empresas puedan mejorar y recurrir a ellos para poder comercializarse; así mismo las MYPE representan una fuente futura generadora de empleos, ya que impulsan el desarrollo económico de nuestra ciudad de Huaraz; como vemos estos resultados del Financiamiento, nos da a entender que mayormente las MYPE del sector comercio no han recibido información acerca de las formas de financiamiento, del uso y de cómo invertirla; es por ello que se dará algunas recomendaciones para la mejora y desarrollo económico de su empresa.

**6.1.2. Respetto al objetivo específico 2:** Describir las características de la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

Los empresarios manifestaron con respecto a la Rentabilidad de sus MYPE, teniendo las siguientes características: La rentabilidad ha mejorado en el año 2017, según el gran porcentaje de los representantes legales han manifestado que si ha mejorado su rentabilidad durante ese año; además que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad en sus empresas.

Los empresarios encuestados cooperaron con la investigación realizada, dándonos como resultado de que si hay una rentabilidad en sus negocios; este rubro ha ido aumentado en los últimos años, haciendo que los representantes legales se inquieten

en el ámbito de la tecnología, haciendo que estos se enfoquen en la moda internacional; obteniendo de esta manera rentabilidad y estabilidad económica.

**6.1.3. Respecto al objetivo general:** Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bazar en el mercado central Virgen de Fátima, Huaraz, 2017.

Los representantes legales manifestaron que si hay relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa; este resultado dio a conocer que la relación entre ambas líneas de investigación, se apoyan y aportan al empresario; el financiamiento obtenido ayudo a adquirir y comercializar sus productos, haciendo que tengan una buena rentabilidad.

## **6.2. Recomendaciones**

- 1.** Los representantes legales deberían solicitar capacitaciones, sobre el financiamiento; esto va a garantizar una innovación para diferenciarse de la competencia; los empresarios no están informados de cómo financiar su negocio; esta capacitación puede contener información de los beneficios que ofrecen las entidades financieras; el cual es favorable para ellos, ya que estas entidades ofrecen créditos con diferentes tasas de intereses; garantizando además una seguridad en el otorgamiento de créditos.
- 2.** Realizar un plan de Marketing; deben tener en cuenta que los medios de comunicación son de vital importancia, ya que la sociedad utiliza este medio para obtener los productos que ellos anhelan; el mercado tiene poca inversión en marketing; si ellos invirtieran un porcentaje en publicidad gozarían de mayores ganancias; obteniendo una mejor rentabilidad y posicionamiento en nuestra ciudad.
- 3.** Los representantes legales deberían innovar en nuevos productos, conforme a la moda; en esta época, la sociedad está actualizada a las últimas tendencias del mundo; en cuanto a productos como zapatos, ropa de vestir, artículos de belleza, artículos de cocina, librería, etc. Es por ello que el financiamiento es importante para llevar a cabo estos cambios y de esta manera garantizar la rentabilidad de su empresa. Pues al realizar dicha inversión, los consumidores recurrirán a sus puestos y recomendaran a más clientes.

## **Aspectos complementarios**

## **Referencias bibliográficas**

Aguilar, J. (1994). *Tipos de microempresa*. En su trabajo de investigación.

Aguilar, E. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de carne de Res en la ciudad de lima, período 2013-2014*. Tesis para optar el título de contador público. Lima, Perú.

Aguirre, (1992). *El financiamiento*. En su trabajo de Investigación

Álvarez, J. (2013). *Diseño de investigación*. En su trabajo monográfico.

Amadeo, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Maestría en Dirección de Negocios. Universidad Nacional de la Plata – Facultad de Ciencias Económicas. Argentina.

Amat, O. (1998). *Concepto de la fuente externa*. En su trabajo de investigación.

Aranda, S. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro bazar del mercado “Virgen de Fátima” de Huaraz - Ancash, año 2012*. Trabajo de investigación para optar el título de Contador Público. Huaraz, Perú.

Bravo, J. (2015). *Estudio y análisis de los modelos de gestión aplicados en las pymes de cuenca en el sector comercial de venta al por mayor de artículos de bazar*.

- Propuesta de un modelo de gestión integral para la empresa distribuidora Bravo Abad en el periodo 2013- 2014.* Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial. Cuenca, Ecuador.
- Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas.* Trabajo de investigación. Distrito Federal, México.
- Calderón, F. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, rubro comercio de madera de Chimbote, 2013.* Tesis para optar el título profesional de Contador público. Chimbote, Perú.
- De la Hoz, B. (2008). *Indicadores de la rentabilidad: herramienta para la toma de decisiones financieras en Hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo.* En su trabajo de investigación social. Venezuela.
- Días, M. (2013). *Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (Citrus Aurantium) y su relación con la economía del Cantón la Maná y su zona de influencia, año 2011.* Tesis presentada previa a la obtención del Título de ingeniería comercial. Ecuador.
- Domínguez, F. (2014). *Caracterización de la competitividad bajo el enfoque del diamante de Porter en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de productos textiles (bazar) del distrito de Huaraz, 2014.* Tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración. Huaraz, Perú.

- Domínguez, I. (2009). *Estructura de financiamiento, fundamentos teóricos y conceptuales*. Recuperado de:  
  
<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- Durand, J. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Huaraz, Perú.
- Espinoza, R. (2014). *¿Cómo elaborar el plan de marketing?* En su trabajo monográfico. Recuperado de: <https://robertoespinosa.es/2014/03/25/como-elaborar-el-plan-de-marketing/>
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. España. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- García, A. (2010). *Importancia del financiamiento*.
- García, L. (2014). *Liquidez y rentabilidad como factor determinante en el éxito de las empresas*. Programa de contaduría pública - artículo de reflexión con fines de grado. Universidad de San Buenaventura, Cartagena. Colombia.
- Gaxiola, M. (2011). *El financiamiento es una actividad sistemática, planificada y permanente*.
- Gutiérrez, A. (2012). *Tesis de investigación*.  
  
Recuperado de:

<http://tesisdeinvestig.blogspot.pe/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

Hernández, R. (2006). *Investigación cuantitativa*. En su trabajo monográfico.

Huamán, J. (2009). *La Mypes en el Perú*. En su trabajo monográfico. Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Huamán, G. (2011). *El análisis y la evaluación final de la situación de las MYPES en el Perú*.

Huayaney, L. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 – 2013*. Tesis para optar el título de licenciada en Administración. Chimbote, Perú.

Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento – herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Informe Universitario. USAID Perú.

Recuperado de:

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

López, I. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro artículos de ferretería y de electricidad del distrito de Chimbote - mercado ferrocarril periodo 2011 – 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Chimbote, Perú.

- Loyaga, W. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de Santa, periodo 2010 – 2011*. Tesis para optar el título de contador público. Chimbote, Perú.
- Martínez, R. (2007). *Formalización y crecimiento de las MYPE*.
- Mascareñas, (2004). *Combinación de las fuentes financieras de la empresa*.
- Montoya, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro boticas de la av. Luzuriaga, provincia de Huaraz 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Huaraz, Perú.
- Mora, L. (2013). *Plan de negocios y comercialización de artículos en general del bazar tres hermanos en la ciudad de Santo Domingo, 2013*. Tesis de grado previa a la obtención del título de Ingeniero en Empresas y Administración de negocios. Santo Domingo, República Dominicana.
- Mori, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011*. Tema de investigación para optar el título de Contador Público. Huaraz, Perú.
- Moya, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros en el distrito de Callería - período -*

2013- 2014. Informe final para optar el título de Licenciado en Administración. Pucallpa, Perú.

Myers, (1984). *La teoría de la jerarquía de las preferencias*.

Paredes, D. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. Tesis para optar el título de contador público. Chimbote, Perú.

Pares, A. (1979). *Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial*. Recuperado de:  
<https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Pérez, J. (2012). *Creación de una empresa de consultoría integral para las MYPES ubicadas en la ciudad de Bogotá*. Trabajo de investigación. Bogotá, Colombia.

Quincho, M. (2011). *La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE*. En su trabajo monográfico. Recuperado de:  
<https://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Quispe, (2010). *El crecimiento sostenido del Perú en los últimos años*.

Rashta, J. (2014). *Financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Áncash, año*

2013. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Huaraz, Perú.

Rengifo, C. y Vigo, A. (2013). *Incidencia de las infracciones tributarias en la situación económica y financiera de las MYPES del sector calzado APIAT*. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Trujillo, Perú.

Sánchez, (2002). *Tipos de rentabilidad*.

Solis, L. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz, Periodo 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Carhuaz, Perú.

SUNAT, (2003). *Las MYPE*.

Recuperado de:

<http://www.contabilium.com.pe/caracteristicas-del-regimen-mype-triburario-rmt-sunat/>

Távora, M. (2015). *Caracterización de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresa – rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de Contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Sullana. Perú.

Thompson, I. (2010). *Definición de encuesta*.

Recuperado de:

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>

Urbina, A. (2015). *Técnicas e instrumentos de la investigación*.

Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos106/tecnicas-e-instrumentos-investigacion/tecnicas-e-instrumentos-investigacion.shtml>

Vásquez, J. (2013). *Importancia de las MYPE*.

Recuperado de:

<http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

Velez, S. y Sánchez, E. (2007). *Fuentes de financiamiento internas y externas enfocadas a las micro, pequeñas y medianas empresas*. Proyecto de tesina. Universidad Autónoma Metropolitana. México.

Vilca, S. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de San Román, período 2013-2014*. Informe de tesis para optar el título de contador público. Juliaca, Perú.

Yamakawa (2005). *Estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú*.

Yépez, S. (2015). *Plan de negocio para la creación de una tienda departamental comercializadora de líneas de bazar, prendas de vestir y heladería en el Cantón Quevedo año 2014*. Tesis de grado previo a la obtención del Título de Ingeniero en Marketing. Quevedo, Ecuador.

Recuperado de:

- <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>
- <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- <http://tesisdeinvestig.blogspot.pe/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>
- <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-empresarial/>
- <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- <http://tipos.com.mx/tipos-de-rentabilidad>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad\\_econ%C3%B3mica](https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_econ%C3%B3mica)
- <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY\\_28015.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf)
- <http://peru21.pe/economia/cambios-ley-mype-permitira-que-170-mil-empresas-se-formalicen-2014-2139763>
- <https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

## **Anexos**

### **Anexo 01: Cuestionario**

Por favor sírvase marcar con una “X” la respuesta que considere, según corresponda con la realidad.

#### **I. Características del financiamiento**

##### **1. ¿Qué tipo de fuente de financiamiento utiliza?**

Fuente interna de financiamiento (reversión) ( )

Fuente externa de financiamiento (intereses por créditos) ( )

##### **2. ¿Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero?**

Si ( )

No ( )

##### **3. ¿Solicito a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar en su empresa?**

Si ( )

No ( )

##### **4. ¿Financió su empresa con ahorros personales?**

Si ( )

No ( )

##### **5. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo de las entidades financieras?**

Capital de trabajo ( )

Mejoramiento del local ( )

Activos Fijos ( )

Otros ( )

**6. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

Las entidades bancarias ( )

Las entidades no bancarias ( )

Prestamistas Usureros ( )

**7. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

Si ( )

No ( )

**8. ¿En cuánto tiempo adquirió el crédito solicitado?**

Corto plazo ( )

Largo plazo ( )

**9. ¿Cuántas veces solicitó crédito?**

0 - 2 veces ( )

3 - 5 veces ( )

5 a más veces ( )

**II. Características de la rentabilidad**

**10. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2017?**

Sí ( )

No ( )

Porque: \_\_\_\_\_

**11. ¿Cree Ud. que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad?**

Sí ( )

No ( )

Porque: \_\_\_\_\_

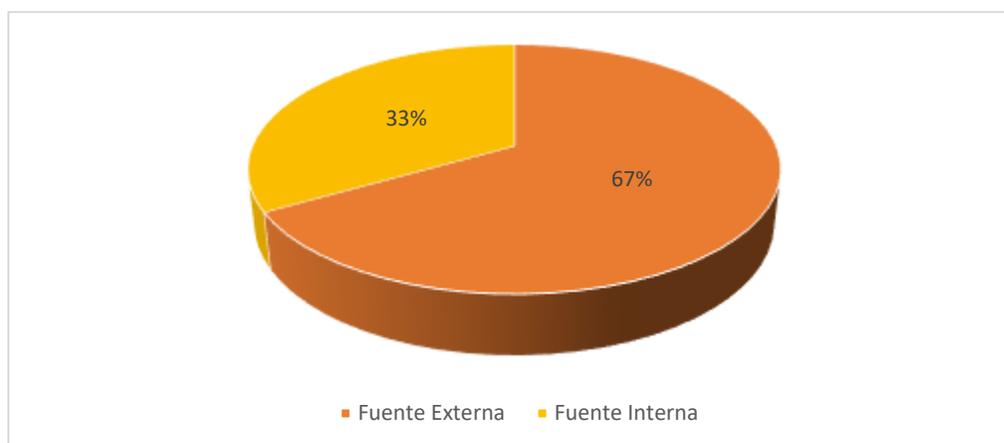
**12. ¿Cree usted que existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE en el sector comercio, rubro bazar en el mercado Virgen de Fátima, Huaraz?**

Sí ( )

No ( )

Porque: \_\_\_\_\_

## Anexo 02: Figuras

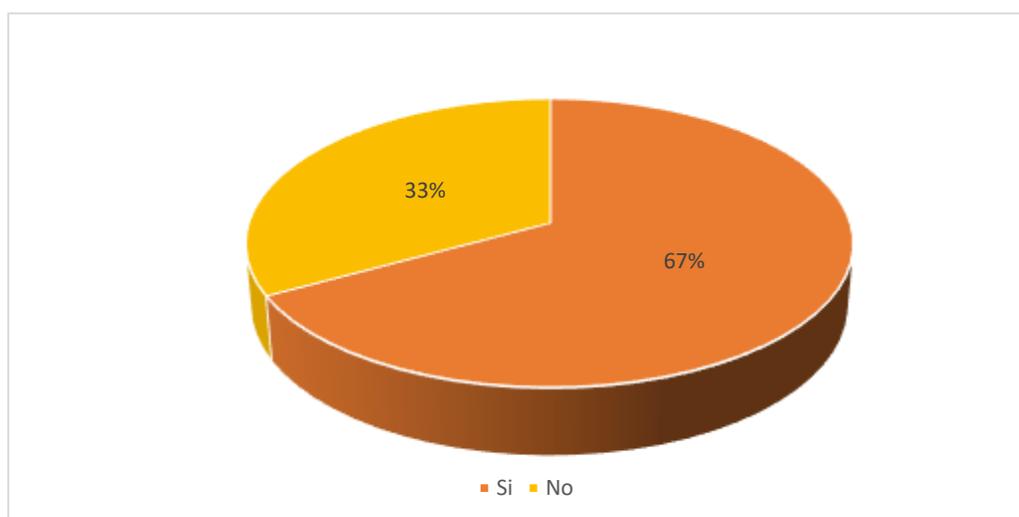


**Figura 1:** Tipo de fuente de financiamiento.

**Fuente:** Tabla 1

### Interpretación

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 67% utiliza el tipo de fuente de financiamiento externo, a diferencia del 33% que utiliza el tipo de fuente de financiamiento interno.

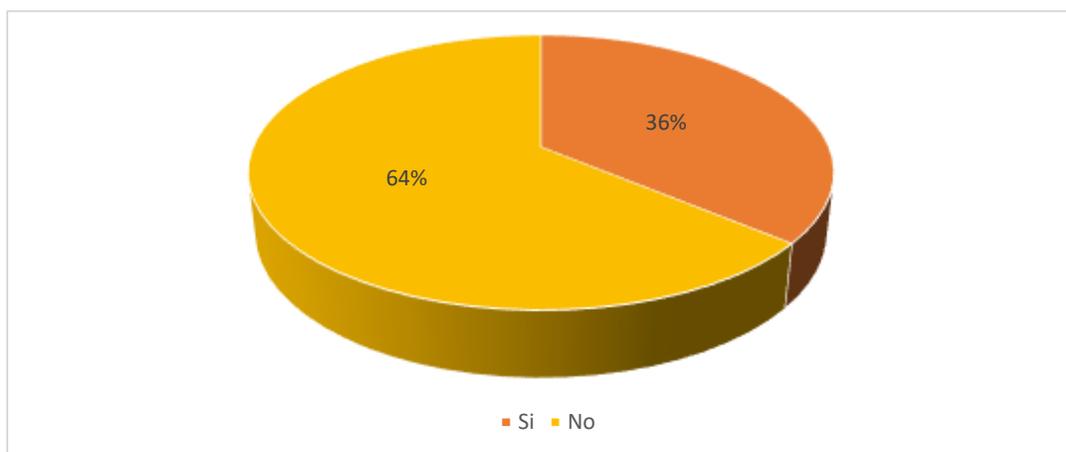


**Figura 2:** Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero

**Fuente:** Tabla 2

### **Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 33% ha utilizado una línea de crédito como instrumento financiero, diferencia del 67% que no ha utilizado una línea de crédito como instrumento financiero.

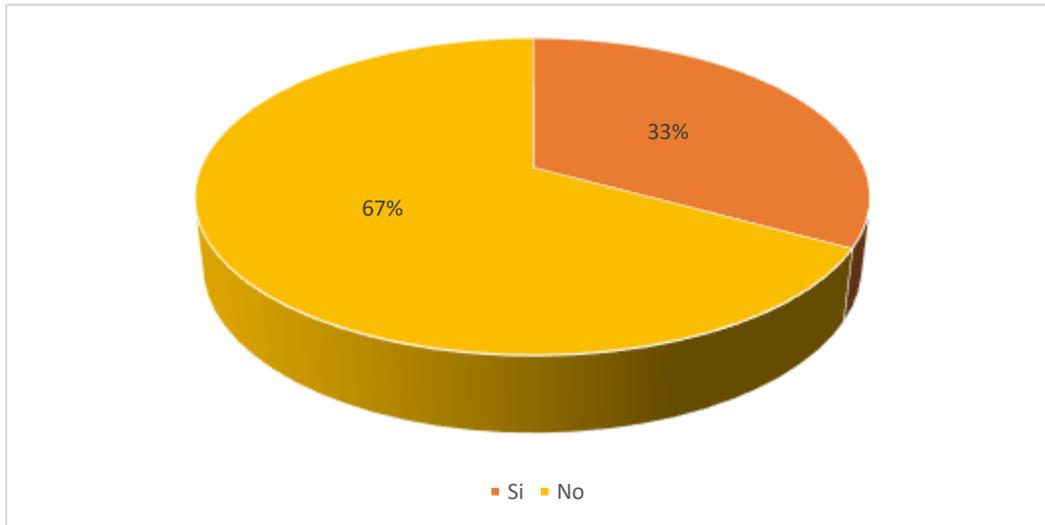


**Figura 3:** Solicito a las cajas municipales financiamiento

**Fuente:** Tabla 3

### **Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 64% no han solicitado a la caja municipal de ahorro y crédito para financiarse, diferencia del 36% que si ha solicitado a la caja municipal de ahorro para financiarse.

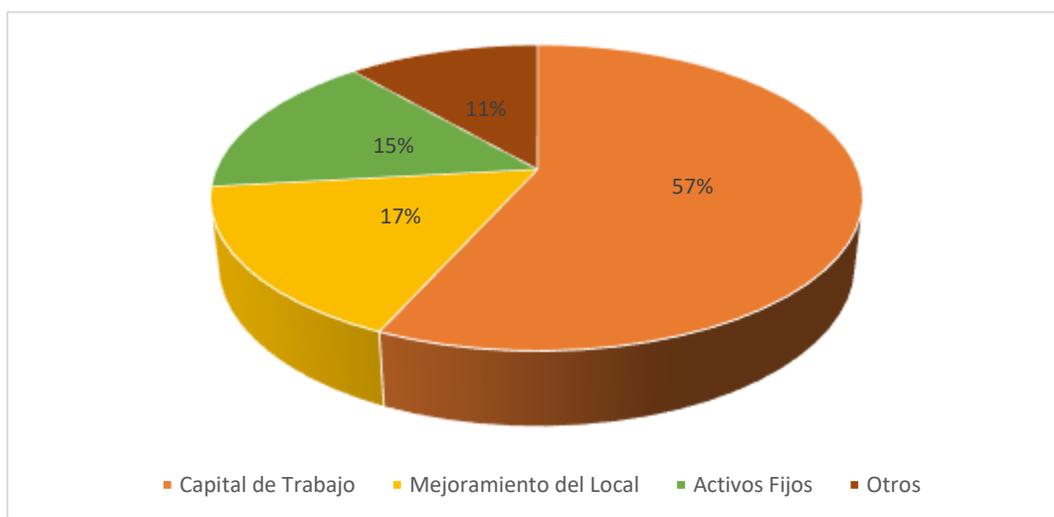


**Figura 4:** Financió su empresa con ahorros personales.

**Fuente:** Tabla 4

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 33 % si han financiado su empresa con ahorros personales, diferencia del 67% que no ha financiado su empresa con ahorros personales.

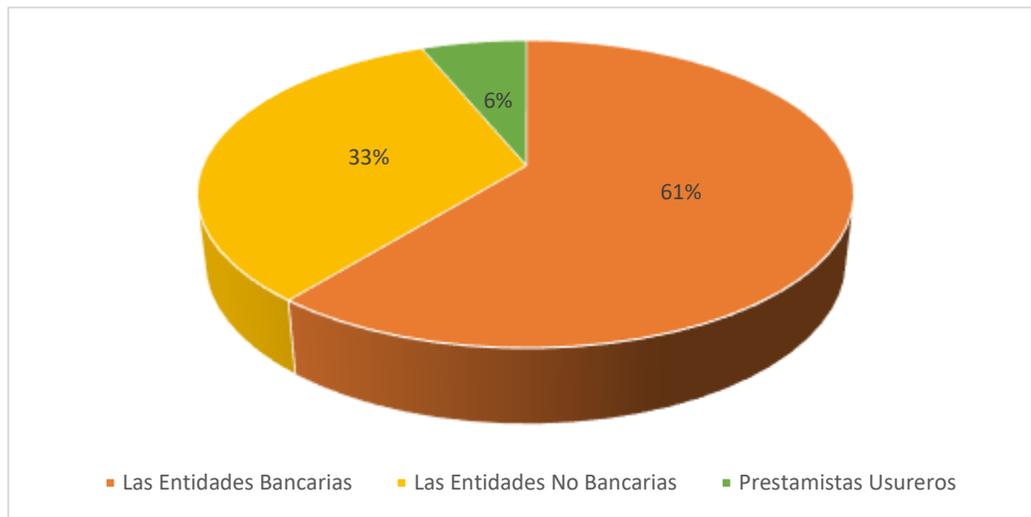


**Figura 5:** Invirtieron el crédito financiero obtenido

**Fuente:** Tabla 5

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 57 % han invertido su crédito financiero en el capital de trabajo, mientras un 16% han invertido en el mejoramiento de su local y un 11% han invertido en otros, por ultimo un 15% ha invertido en activos fijos.

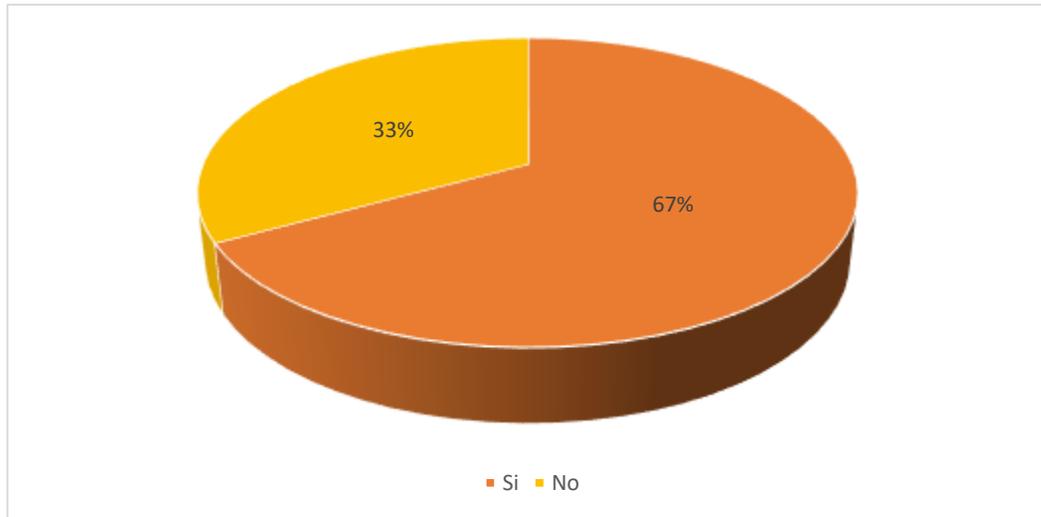


**Figura 6:** Obtuvo el crédito con mayores facilidades

**Fuente:** Tabla 6

### **Interpretación.**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 61% otorga mayores facilidades para la obtención de créditos en entidades bancarias, mientras un 33% en entidades no bancarias y un 6% en prestamistas usureros.

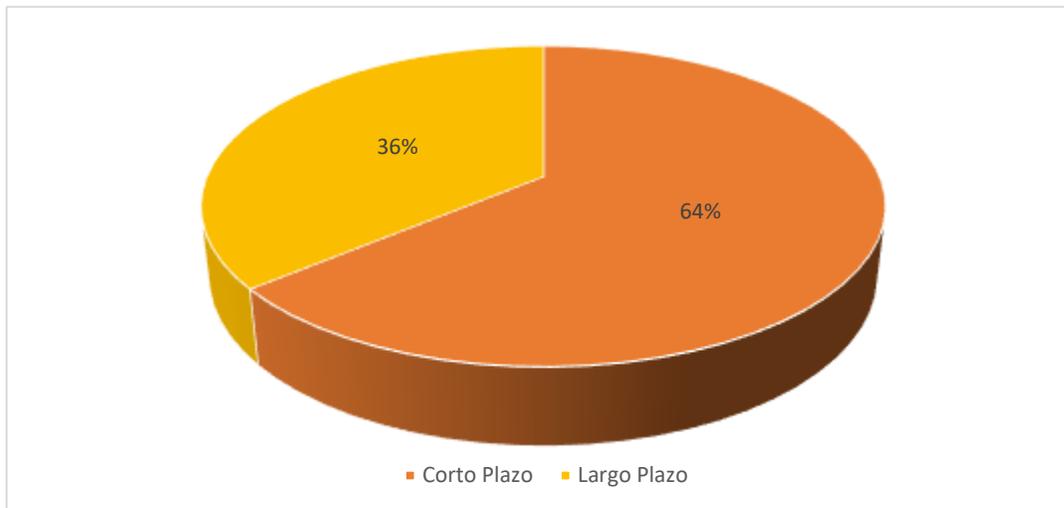


**Figura 7:** Le otorgaron el crédito solicitado.

**Fuente:** Tabla 7

### **Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, al 67% si le otorgaron crédito solicitado, mientras un 33% no le otorgaron el crédito otorgado.

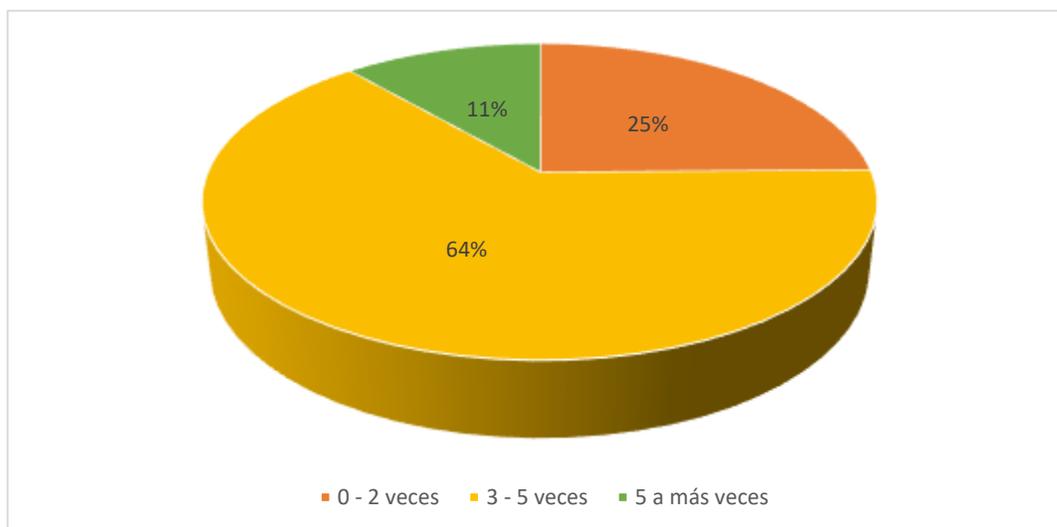


**Figura 8:** En cuanto tiempo adquirió el crédito solicitado.

**Fuente:** Tabla 8

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 64% adquirió el crédito solicitado en corto plazo, mientras que en un 36% adquirió en largo plazo.

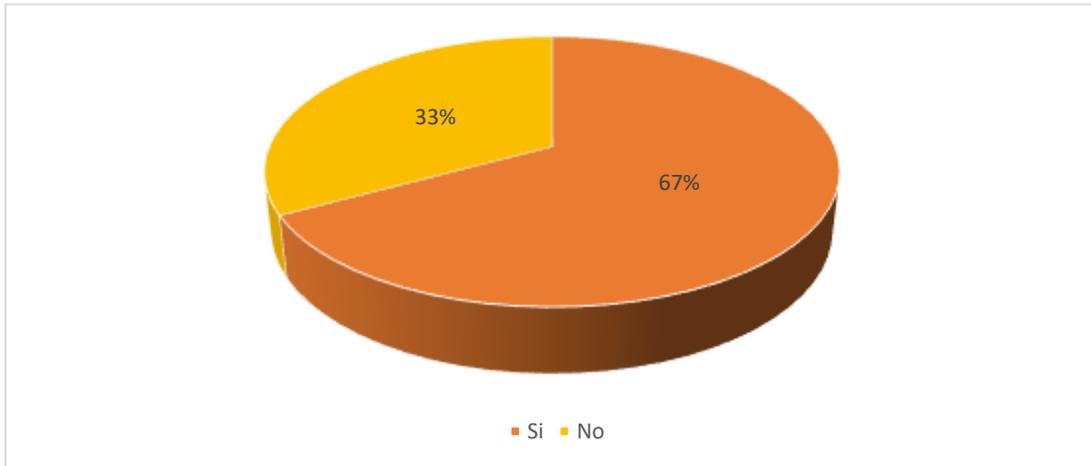


**Figura 9:** Cuántas veces solicitó crédito.

**Fuente:** Tabla 9

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 64% solicitó crédito de 3 a 5 veces, mientras un 11% solicitó crédito de 5 a más veces y un 25% solicitó de 0 a 2 veces.

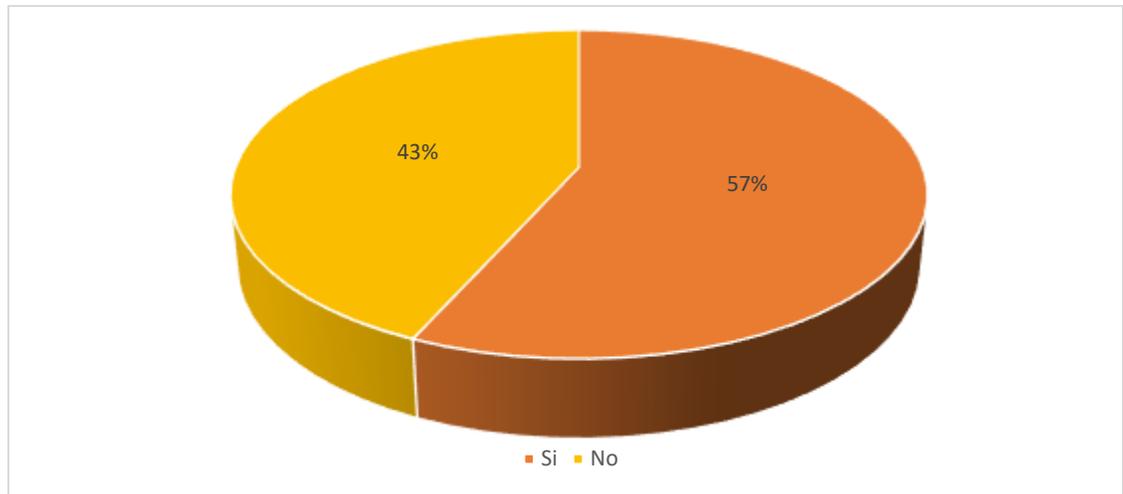


**Figura 10:** Rentabilidad en las MYPE ha mejorado en el año 2017.

**Fuente:** Tabla 10

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 67% manifestaron que si ha mejorado su rentabilidad durante el año 2017, mientras un 33% manifestó que no ha mejorado su rentabilidad durante el año 2017.

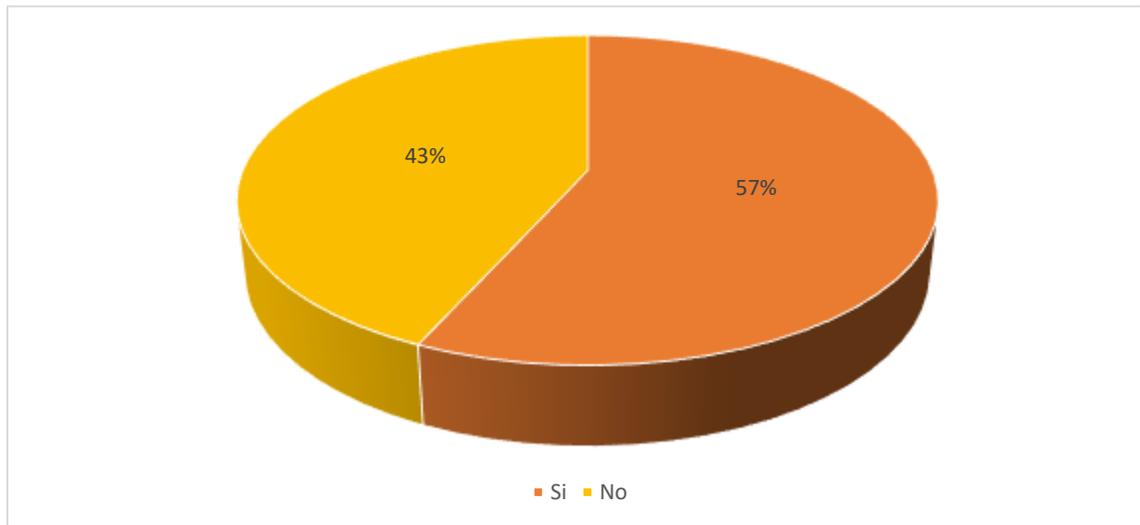


**Figura 11:** El financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad.

**Fuente:** Tabla 11

**Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 57% el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad, mientras un 43% manifestó que el financiamiento adquirido generó suficiente rentabilidad



**Figura 12:** Existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE

**Fuente:** Tabla 12

### **Interpretación**

Del 100% igual a 97 MYPE encuestadas, el 57% manifestó que si existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE; mientras un 43% que no existe una relación entre el financiamiento recibido y el mejoramiento de la rentabilidad de las MYPE