



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**INCIDENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA
ESTABILIDAD DE LA MYPE SANTA LUCIA RUBRO
COMERCIAL CHORRILLOS 2015**

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

AUTOR:

JORGE OCTAVIO LEÓN CÓRDOVA

ASESOR:

CP. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2016

JURADO Y ASESOR DE TESIS

PRESIDENTE : -----
Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

SECRETARIO : -----
Dr. Enrique Loo Ayne

MIEMBRO : -----
Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribillero

ASESOR : -----
Mg. CPC. Gabriel Jorge Reyes Pizarro

AGRADECIMIENTO

Al Instituto de Contadores del Perú
- ICP, por Haber suscrito, en su
oportunidad, el convenio de estudios
superiores con la Universidad
Católica de los Ángeles de Chimbote -
ULADECH; lo que permitió avivar la
esperanza de consagrar la profesión
contable.

De la misma manera, a los colegas
pertenecientes al ICP, con quienes se fortaleció
vínculos fraternales e intercambio
de conocimientos contables, fruto de la
experiencia laboral, enriqueciendo este proceso
académico.

A la plana docente de ULADECH, por
marcar las pautas y el conocimiento pertinente.
Gracias.

DEDICATORIA

A mis señores padres: César y Margarita,
quienes se encuentran en la Gloria Divina,
que a l i m e n t a r o n siempre e n mí,
ese Espíritu de la profesionalización
de mis labores. Asimismo, a m i esposa
e Hijas por su incondicional apoyo
y
la paciencia en esta larga espera. Gracias.

Benjamín Johnson (1572-1637),
poeta inglés decía: "Los grandes trabajos no
son hechos por la fuerza, sino por la
perseverancia".

Jorge Octavio León Córdova

RESUMEN

Este trabajo de investigación desarrolla el estudio de la rentabilidad empresarial como una parte del análisis contable, atendiendo al concepto de rentabilidad, sus diferentes expresiones según el nivel de análisis y la relación que se establece entre los distintos indicadores de rentabilidad. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. El objetivo principal de esta investigación radica en el conocimiento y beneficios de utilizar la gestión financiera. Como resultado para el presente caso, es necesaria la utilización como herramienta en la toma de decisiones de la gestión financiera. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Las conclusiones se resumirían en la necesidad de contar en la gestión financiera para la toma de decisiones.

Palabras Claves: Gestión, Finanzas, Toma de Decisiones

ABSTRACT

This research develops the study of corporate profitability as part of the accounting analysis, considering the concept of profitability, its different expressions depending on the level of analysis and the relationship established between the various indicators of profitability. That is, the economic limits of all business activities are profitability and security, often conflicting goals and profitability, in a way, it is the reward to risk and consequently the safest investment does not usually match the most profitable . However, it is necessary to note that, on the other hand, in order to solvency or stability of the company is closely linked to profitability, meaning that profitability is a critical determinant of solvency, thus obtaining profitability is a need for business continuity requirement. The main objective of this research lies in the knowledge and benefits of using financial management, as results can summarize that in our case the use as a tool in decision making of financial management is necessary. The research design was non-experimental, correlational approach (qualitative), considered as applied research, due to the practical scope, applications supported by standards and technical tools of information collection|., The conclusions summarize the need for count on financial management for decision-making.

Keywords: Management, Finance, Decision Making

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.1.1 Internacionales	6
2.1.2 Nacionales	13
2.2 Bases Teóricas	32
2.3 Marco conceptual	53
III. METODOLOGÍA	55
3.1 Diseño de Investigación	55
3.2 Población y Muestra	55

3.3 Definición y operacionalización de las variables	55
3.4 Técnicas e Instrumentos	55
3.4.1 Técnicas	55
3.4.2 Instrumentos	55
3.5 Plan de análisis	52
3.6 Matriz de Consistencia	52
3.7 Principios éticos	55
IV. RESULTADOS	56
4.1 Resultado	56
Cuadro N° 1: Respecto al objetivo específico N° 1	56
4.2 Análisis de los resultados	87
V. CONCLUSIONES	91
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	91
6.1 Referencias Bibliográficas	91

I. INTRODUCCIÓN.

En el Perú, las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser un país exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONG, cooperativas de ahorro y de crédito, el Banco del Trabajo, entre otros.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocios pero no conocen de finanzas

ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización) (Zambrano, 2006).

Planteamiento de la línea de investigación.

Planteamiento del problema.

Caracterización del problema

El problema de la presente investigación se ha identificado en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia del rubro comercial, teniéndose en cuenta que esta pequeña empresa se dedica principalmente a la compra venta de artículos ferreteros, material de construcción, es decir se tiene inconvenientes en la generación de beneficios, de ganancia, de superávit. También se ha determinado deficiente rentabilidad sobre los activos totales de la empresa; es decir los activos corrientes y no corrientes no son los suficientes para generar mayores niveles de rentabilidad en beneficio de la MYPE, asimismo se ha determinado deficiente rentabilidad sobre el patrimonio neto de la MYPE; es decir que las fuentes de financiamiento interno no cubren los niveles de rentabilidad empresarial.

En esta investigación se propone a la gestión financiera como la fuente de información que influye en la rentabilidad de la MYPE. La gestión financiera facilitará información previa, simultánea y posterior de las transacciones que realiza la empresa, local será de mucha utilidad para influir en la rentabilidad de la empresa.

Asimismo, la gestión financiera facilitará información sobre los componentes del control

como el ambiente de control, la gerencia de riesgos, actividades de control, información y comunicación y la supervisión; todos estos elementos influirán en la rentabilidad de la empresa.

Enunciado del Problema.

¿Cuál sería la incidencia de la gestión financiera para la mejora de la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial?

Objetivos de la Investigación.

Objetivo General:

. Determinar la importancia e incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE.

Objetivos Específicos:

- 1) Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento podrán facilitar la rentabilidad de la empresa.
- 2) Determinar en qué forma las decisiones de inversiones podrán facilitar la rentabilidad de la empresa.

Justificación de la investigación.

El presente trabajo de investigación se justifica, ya que en primer lugar se ha identificado el problema en la deficiente rentabilidad de las MYPE, lo cual es la base para buscar la solución a través de la propuesta de este trabajo de investigación. En este trabajo la gestión financiera influye en alto grado en la rentabilidad de la MYPE. Este trabajo permitirá que la gestión financiera sea la solución para la rentabilidad de las MYPE, esta investigación es importante porque permite utilizar diferentes teorías para que la MYPE, pueda disponer de una gestión financiera que facilite la rentabilidad de dicha MYPE.

Asimismo, es importante porque permite plasmar el proceso de investigación científicas en la solución de los problemas empresariales desde la óptica del Contador Público. También es importante porque permite plasmar los conocimientos y experiencia profesional en la solución de problemas de la MYPE.

II. REVISIÓN DE LITERATURA.

2.1. Antecedentes.

Para realizar la presente investigación se han consultado revistas, libros, artículos, investigaciones, páginas web especializadas, así también consultamos tesis, encontrando los siguientes antecedentes.

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

(**ALGUIERI, 2007**) “Alternativas de financiamiento para las MYPE de las industrias metálicas y metalmeccánicas en Barquisimeto- Estado de Lara.” Venezuela, Universidad Cent occidental “Lisandro Alvarado”: Para la especialización en Gerencia de Finanzas.

Las MYPE son organizaciones que por sus características producen un determinado tamaño de producción, teniendo un número de empleados pequeños e incluso no calificado, ya que estos se dedican a la producción de determinado producto.

Por ello, el financiamiento de estas MYPE requiere de unos procedimientos particulares que le permitan lograr una base financiera para entrar a competir en el mercado con sus productos. Es por esto que el presente estudio pretende analizar las alternativas de financiamiento para la MYPE de las industrias metálicas y metal metálicas.

Para ello la investigación está conformada 66 MYPE de este sector con una muestra de 60. Para la recolección de la información se utilizó un cuestionario de preguntas cerradas en escala LIKERT (siempre, algunas veces, nunca), siguiendo con un análisis detallado de las preguntas en el mismo orden que fueron planteados.

Para concluir, se pretende dejar en claro que existe una gran variedad de entes que financian este tipo de empresas, y que los empresarios las desconocen en su mayoría, por lo que se recomienda crear una base de datos con dichos entes de modo que ellos puedan ofrecer información a los empresarios sobre el tipo de financiamiento que puedan ofrecerles.

Palabras Claves: alternativas de financiamiento, MYPE.

Se concluye que existen fuentes de financiamiento para las MYPE que ofrecen diferentes alternativas a los empresarios para solicitar financiamiento, tanto en el sector privado como en el público, lo que crea toda una estructura financiera para atender estas empresas en crecimiento que por su modalidad no cuentan con grandes recursos para operar.

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede inferir que la MYPE visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, lo que ha llevado a que sus operaciones sean realizados por medio de autofinanciamiento, es decir lo que la mayoría opino, es que al cerrar la negociación con cada uno de sus clientes acuerdan un adelanto del 5% o 60% del monto total del servicio conjuntamente con la orden del compra.

Esta forma de financiar quedó evidenciada en los resultados, puesto que la gran mayoría nunca ha solicitado financiamiento de ningún ente público, de allí que muchas veces no busca la información necesaria para conocer las posibles alternativas de llevar a cabo dicho proceso, aun cuando has buscado información en entes privados, generalmente bancos o instituciones financieras.

(Araya M., 2012-2013) “Acceso al financiamiento para las MYPE, ¿Qué es lo que falta por hacer?: la realidad de Chile y una mirada hacia Latino América”. Universidad de Chile. Para obtener el grado de Ingeniero Comercial.

En las últimas décadas, las pequeñas y medianas empresas, han sido objeto de numerosos estudios por parte de académicos y profesionales de estudios por parte de académicos y profesionales de entidades nacionales e internacionales. El origen de este interés se encuentra en que las MYPE juegan un rol muy importante dentro de la economía por su aporte a la generación de fuentes de trabajo e ingresos para los diversos sectores de la sociedad. El aporte de este tipo de empresas no solo contempla la generación de empleo para la sociedad, sino que también, este tipo de empresas le permite al país tener una mayor diversificación, es decir, permite que se desarrollen y potencien una mayor cantidad de sectores productivos en los países, con lo cual, se abre una oportunidad interesante relacionada con la explotación de nuevos sectores económicos que pueden ser altamente productivos para el país. Todo esto es altamente significativo cuando nos referimos a temas como por ejemplo, sobre la matriz productiva de los distintos países. Las MYPE se originan principalmente por la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia de forma independiente, con lo cual surgen las características emprendedoras de las personas de manera tal que logran crear sus propios negocios, que tienen como objetivo principal el bienestar económico de sus familias.

Por otro lado, este tipo de empresas de menor tamaño buscan explotar la capacidad de emprendimiento que poseen las personas, es decir, estas empresas se traducen en la forma o el medio por el cual el emprendedor busca lograr los objetivos previamente definidos.

Es por estas razones que la MYPE ha tomado fuerza e importancia significativa para los países emergentes debido a la gran contribución que logran generar sobre el crecimiento económico y la generación de riquezas y empleo.

El presente trabajo tiene como objetivo indagar un poco más sobre la realidad de financiamiento de las empresas de menor tamaño, centrándonos específicamente en el acceso al crédito bancario, cuáles serían las principales barreras que impiden un acceso eficaz, complementando el análisis de la situación de nuestro país en comparación con las economías de Latino América.

Para esto, el trabajo se estructura en 4 partes.

La primera de ellas donde se entregan las definiciones necesarias para el desarrollo del trabajo, además se incorporan datos específicos referidos a las MYPE, finalizando con los cambios en las políticas de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño y el 1 para el desarrollo de nuestro trabajo, consideramos tanto las pequeñas y medianas empresas, dado por la disponibilidad de datos que encontramos durante la realización del presente documento. Caso de Chile.

La segunda parte, en donde se definen y exponen cada una de las etapas de crecimiento y necesidades de financiamiento de las empresas entregando para esto datos correspondientes a la realidad de financiamiento actual de las empresas chilenas.

La tercera parte del trabajo expone cuales son los problemas que presentan entonces las empresas de menor tamaño para acceder al crédito bancario. En este contexto se entregan datos referentes a los problemas que enfrentan la mayoría de los países de América Latina.

Por último, la cuarta parte en la cual se presentan las conclusiones y posibles propuestas para enfrentar el problema del financiamiento para las empresas de menor tamaño.

(Paniagua Prieto, 2013) “Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas.” Universidad de Chile. Para obtener el título de Ingeniero Civil Industrial.

Chile hoy en día, a pesar de la debilitada situación externa, se encuentra en un positivo panorama macroeconómico-financiero donde destacan sus altas tasas de crecimiento y su creciente flujo de inversión extranjera directa. Este positivo escenario, el cual es sustentado por un sistema financiero estable y en particular un mercado bancario desarrollado, sólido y líquido, se ve sin embargo obstaculizado y dificultado por ciertos problemas y fricciones a nivel micro, en particular por el escaso acceso al financiamiento bancario del sector de empresas de menor tamaño que como es sabido, son el motor de la economía por su productividad y capacidad de generar empleo. En vista de la estrecha relación entre el desarrollo de los mercados financieros domésticos y el crecimiento económico, el cual está estrechamente ligado al crecimiento de las Pymes en Chile, surgen tres preguntas fundamentales: ¿Cuáles son los principales determinantes del acceso a crédito bancario?, ¿Cómo afecta este financiamiento bancario al crecimiento de las empresas y a través de que canal? Y ¿Qué rol juegan las inversiones en el crecimiento de las empresas? La presente memoria busca responder a estas interrogantes a través de un estudio estadístico cuyo principal objetivo es caracterizar el acceso de las empresas al financiamiento bancario e identificar y cuantificar el impacto que esta fuente de financiamiento bancaria tiene en el crecimiento

de las empresas formales chilenas. Para esto se llevaron a cabo regresiones estadísticas tanto con datos transversales como de panel, obtenidos de las encuestas longitudinales de empresas 2008-2009 y 2010-2011 las cuales contemplan una muestra representativa de 10,213 y 7,062 empresas respectivamente. Los resultados obtenidos revelan el bajo y menor acceso de las empresas de menor tamaño con respecto a las empresas de menor tamaño con respecto a las empresas más grandes, al financiamiento bancario donde no más del 20% de las microempresas y no más del 30% de las pequeñas empresas poseen acceso formal al crédito bancario. Esto se sustenta con los resultados de las regresiones probit muestran que las empresas de menor tamaño tienen menor probabilidad de acceder a un crédito bancario en comparación con empresas más grandes.

Por otro lado se evidencia la importancia y el rol que juega el financiamiento bancario en promover la reinversión de las empresas y estimular directamente el flujo de inversiones de las mismas, las cuales a su vez, promueven el crecimiento sostenido de estas. Finalmente, cabe destacar que los resultados muestran que el efecto positivo del financiamiento bancario hacia el crecimiento de las empresas, es mayor para las empresas de menor tamaño, por lo que es necesario la elaboración de reformas y políticas públicas que por un lado promuevan la extensión y cobertura del mercado bancario para este sector y que por otro, apoyen a las empresas en sus decisiones en pos de una mayor participación de las empresas de este tipo en el mercado de financiamiento bancario.

La expresión empresa se remontaría a los Estatutos de la ciudades italianas y al lenguaje de los glosadores, sin embargo su aparición moderna se produce en el código de

Comercio francés y de una manera inesperada; ese código incluye “Toda empresa de suministro, agencia, gestión de negocios, establecimiento de venta en subasta, y de espectáculos públicos” (Art. 632).

Hernández (2014) describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo. El 91 % de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las empresas, mediante el uso adecuado de los recursos financieros. El 93 % de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan la economía, eficiencia y efectividad empresarial. El 97 % de los encuestados señalan que las decisiones financieras óptimas facilitan la competitividad empresarial.

Aguabarrena (2014) realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno. El 90 % de los encuestados acepta que la administración financiera competitiva solo es posible con decisiones financieras efectivas, es decir enmarcadas en las metas, objetivos y misión empresarial. El 89 % acepta que las decisiones de financiamiento, en tanto sean bien informadas y oportunas, facilitan el desarrollo empresarial.

Juárez (2014) explica todos los aspectos de las decisiones de financiamiento,, inversión dividendos y riesgos empresariales a la forma como optimizan a las empresas en general. Algunas conclusiones de trabajo son las siguientes: Las

decisiones de financiamiento facilitan las decisiones de inversión. Las inversiones facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones sobre riesgos facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad: Las decisiones financieras facilitan la optimización de las empresas.

Herrero (2014), describe todos los aspectos que conducen a la efectividad de las empresas españolas y luego establece la forma como incide en la competitividad empresarial. La efectividad es entendida como el logro de las metas, objetivos misión empresarial. La competitividad es entendida como la forma de vender calidad e imponerse a la competencia local e internacional. Algunas conclusiones son las siguientes: La economía empresarial facilita la eficiencia empresarial. La eficiencia empresarial facilita la efectividad empresarial. La economía, eficiencia y efectividad facilitan la competitividad. Solo las empresas competitivas aseguran continuidad en el desarrollo de sus actividades y eso genera confianza en directivos, trabajadores, inversionistas, clientes, proveedores, acreedores y otros agentes económicos.

2.1.2 Nacionales

(Kong Ramos, 2014) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo-Chiclayo: Investigó la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas.

Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPE y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial del distrito de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

Por lo que concluye en que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas

fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas.

Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

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

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

(PRADO AYALA, 2010); “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPE textil confecciones de gamarra”. Universidad San Martín de Porres-Lima: Para la obtención de la Maestría.

El principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPE) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. La presente investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPE, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas de textiles confecciones de Gamarra. En ese sentido para ello 81 MYPE fueron evaluadas a través de encuestas y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas.

Del estudio se concluye, que la principal causa del financiamiento de las MYPE es el capital de trabajo, es importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPE en el Perú.

Finalmente, se recomienda que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasa de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, tomar la mejor decisión la cual permita obtener una rentabilidad favorable.

La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

Se desprende de la investigación, que existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos

en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial.

Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Sector textil confecciones de Gamarra, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja.

Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.

De la investigación se desprende, que la adquisición de Activos Fijos ocupa el segundo lugar en requerimientos de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarias para el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de este sector, las maquinaria de tecnología de punta permite el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto; la adquisición de los activos de inversión con recursos propios no es factible, por lo cual, se recurre al

financiamiento, que permite lograr los objetivos de inversión y expansión empresarial sin afectar el capital de trabajo.

Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.

Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

(CRUZ CÓRDOVA, 2012) “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio”. Trujillo, Universidad Nacional de Trujillo. Para la obtención del título profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

La presente investigación tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurant del centro de Trujillo; para lo cual los objetivos específicos fueron: Describir las principales características del financiamiento y las principales

características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurant del centro de Trujillo, año 2012.

La investigación fue de tipo Aplicada Cuantitativo Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 26 restaurant de una población de 130, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta, para dar solución al problema presentado ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro Restaurant del centro de Trujillo año 2012? Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 25 a 45 años; el 69.23% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria.

Respecto al financiamiento: El 38.46% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2011; en cambio en el año 2012 sólo el 23.07% recibieron crédito; el 53.84 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 23.08% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente; el 53.84% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron; el 26.92% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad y MYPE.

Del estudio realizado se concluye que el 76.92% de los representantes legales o gerentes de las MYPE del rubro restaurant del centro de Trujillo afirma que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 23.08% no sabe precisar.

Del estudio realizado se concluye que el 100% de los representantes legales o gerentes de las MYPES del rubro restaurant del centro de Trujillo afirman que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

El 100% de los encuestados cree que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años.

En cuanto a los empresarios la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 25 a 45 años; el 69.23% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria.

En lo que se refiere al financiamiento el 38.46% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2011; en cambio en el año 2012 sólo el 23.07% recibieron crédito; el 53.84 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 23.08% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente; el 53.84% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no

respondieron; el 26.92% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Según el Autor: Mg. (**Moya Obeso, 2013**) Mg. C.P.C Estuardo Oliver Linares Título: nos explica la Planificación Económico-Financiero e Incidencia en la pequeña y microempresa Ferretera el constructor EIRL distrito del Rímac Maestría en Contabilidad. Universidad Nacional de la lima. Motivo del trabajo de investigación es que la mayoría de estas empresas no aplican la planificación financiera debido al grado de instrucción o por ser empresarios empíricos, etc. Y aquellos que lo aplican representan una mayoría, emplean mayormente como herramienta: El presupuesto y análisis de costos y gastos, el Estado de Ganancias y Pérdidas. Hipótesis: Si aplicamos la planificación económico-financiera en los resultados obtenidos por la pequeña y microempresa ferreteras en el Perú, a nivel local, nacional e internacional entonces se va a lograr los objetivos y metas empresariales trazadas. La conclusión del trabajo de investigación es que la mayoría de empresas y microempresas no suelen aplicar la planificación económico-financiera y aquellos que la emplean mayormente como herramienta el presupuesto y análisis de costos y gastos y el estado de ganancias y pérdidas proyectado.

La mayor parte de las empresas analizadas tienen poco conocimiento acerca de la planificación económica financiera motivo por el cual no hacen uso de ella, inclusive algunos no tienen ningún conocimiento sobre la materia.

Pero con respecto al problema planteado, la incidencia que tiene la planificación económica financiera en los resultados obtenidos por la pequeña y microempresas ferreteras de Lima en 1999 es positiva según los resultados de la investigación realizada.

Según el Autor: **Wilmer Chuquilín Madera** Título: nos explica la Aplicación del planeamiento estratégico para mejorar la situación económica y financiera de la empresa G.M. Ferretería

EIRL., Maestría en Ciencias Económicas, año 2001 Universidad Nacional de Lima. Problema planteado ¿En qué medida la aplicación del Planeamiento Estratégico ayuda a mejorar la situación económica y financiera de la empresa G.M. EIRL.? Hipótesis: La aplicación del planeamiento estratégico permite a la empresa G.M. Ferretería mejorar su competitividad frente a las demás empresas del medio, incrementar sus ventas, mejorar su liquidez y rentabilidad, llegando a la conclusión de que el planeamiento estratégico es una herramienta valiosa de gestión de la empresa, ayuda a direccionar los objetivos y las metas que la empresa se ha trazado, le da profundidad y sentido. El planeamiento estratégico de ninguna manera busca solucionar los problemas de la organización, ni tampoco es el remedio para todas sus dolencias, es tan sólo una herramienta, que cuando es aplicada con astucia genera buenos resultados.

(Calderón Carpio, 2014), en su Tesis “Gestión Financiera para la eficiencia empresarial”, presentada para optar el grado de maestro en Finanzas en la UNFV describe la forma como gestión financiera, en la medida que sea efectiva contribuye a la eficiencia de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia. El 98% de los encuestados acepta que gestión financiera facilita la eficiencia empresarial. El 97% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado para que las empresas sean competitivas. El 95 de los encuestados acepta que las decisiones financieras puedan ser de financiamiento, inversión y dividendos.

(Cardoza Ramírez, 2014) Tesis: “Gestión financiera para la efectividad empresarial” presentada en la UNFV, para optar el grado de maestro en Administración, señala que la problemática de su investigación está identificada en la falta de efectividad financiera, es decir en la falta de logro de metas, objetivos y misión de las empresas; para lo cual se

ha propuesto a la dirección financiera, como herramienta para dicha efectividad; mediante la puesta en marchas de políticas, estrategias, procesos y procedimientos que permitan obtener las inversiones expresadas en el capital de trabajo y bienes de capital necesarios para los propósitos que persiguen las empresas. Las conclusiones del trabajo son las siguientes: La dirección y gestión financiera son herramientas para la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana en el marco de la competitividad; la Dirección y Gestión financiera facilitan la obtención de financiamiento de corto, mediano y largo en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección y gestión financiera facilitan las inversiones corrientes (capital de trabajo financiero) y no corriente (bienes de capital) en las empresas del sector comercio de lima Metropolitana; la dirección y gestión financiera permiten ponderara los riesgos y obtener niveles razonables de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana, la dirección financiera está encargada del diseño de la visión, misión, objetivos y políticas para facilitar la efectividad de las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la gestión financiera comprende las estrategias, tácticas, procesos , procedimientos y técnicas para facilitar la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana, deben minimizar sus costos y gastos para poder lograr sus metas y objetivos empresariales.

2.2. Bases Teóricas.

MYPE – MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A. DEFINICIÓN

(DISEÑO, 2011) “No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico (Pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado informal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología)

(EMPLEO, 2016) Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios

B. IMPORTANCIA

(VASQUEZ, 2013) 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). 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.

**LEY DE IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL
CRECIMIENTO EMPRESARIAL DL N°30056 DEL 02 JULIO 2013.**

(CAPITAL, 2013), las Principales modificaciones a la LEY MYPE son:

a) La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.

b) La Nueva Empresa considera:

Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT (555 MIL NUEVOS SOLES)

Pequeña Empresa de 150 UIT (555 MIL NUEVOS SOLES) hasta 1,700 UIT (6 MILLONES 290 MIL SOLES)

Mediana Empresa de 1,700 UIT (6 MILLONES 290 MIL SOLES) hasta 2,300 UIT (8 MILLONES 510 MIL SOLES)

c) La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable al micro y pequeñas

empresas no a la mediana empresa.

- d) La Nueva Norma prorroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prorroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086- Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.
- e) EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE), administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.
- f) La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.
- g) La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

ASPECTOS GENERALES DE LA MYPE SANTA LUCIA EIRLtda.

La empresa LUCIA EIRLtda. Es una persona jurídica de derecho privado.

Su duración es indefinida. Fue constituida el 10 de febrero del 2001 mediante escritura pública extendida ante notario Público Dr. Marco Corcuera García; e inscrita ante los

Registros Públicos con ficha 2421 tomo VII, su domicilio legal se encuentra en el distrito de Chorrillos, 2001.

La actividad principal es la compra y venta de artículos de ferretería en general; así como de materiales de construcción cuenta con una sucursal hoy en día en el distrito del Rímac.

La MYPE Santa LUCIA EIR Ltda., pertenece al sector comercial.

Para el análisis del ambiente externo se ha considerado observar a los principales agentes que se relacionan con la empresa en el desarrollo de sus actividades por tanto:

El mercado en el que se encuentra operando la MYPE Santa LUCIA EIR Ltda. Abarca todas las zonas y alrededores. La cual está a la expectativa de nueva información que brinda el mercado para mantenerse o expandirse.

Se observa el poder de negociación con los clientes, la forma como se desarrollan las operaciones son al contado y una menor al crédito. Sin embargo existe una tendencia a incrementar el nivel de operaciones de venta al crédito.

Estos clientes se encuentran localizados principalmente en el distrito de Chorrillos y alrededores. Existe un poder de negociación con los proveedores. Estos se encuentran localizados principalmente en Lima.

La empresa también se interrelaciona en su medio externo con mayor número de agentes que participan en la economía, entre ellos las Instituciones Financieras con quienes la empresa tiene relaciones de financiamiento.

En la actualidad, la empresa no realiza planeación financiera, sin embargo, debido al incremento de la competitividad en este negocio, surge como una gran necesidad, la planificación financiera; lo que permitirá poder reducir costos, puntos de equilibrio para

minimizar pérdidas y maximizar utilidades, mejorando así la rentabilidad que es resultado de la eficiencia operativa.

El principal problema de la empresa se encuentra en la generación de efectivo, el mismo que no solo se obtiene vendiendo al contado o produciendo más utilidades a través de ventas al crédito.

Se ha tenido acceso a créditos con bajas tasas de interés, su poca cultura financiera los llevó a hacer mal uso del dinero, los cuales siendo a corto plazo fueron utilizados en adquisición de activos fijos, además no se tuvo en consideración la capacidad de endeudamiento, la capacidad de ventas ni el margen de utilidad mensual, asimismo existe un inadecuado uso de instrumentos financieros tales como pagarés, letras de cambio, fianzas, garantías, etc. debido a que mezclan las finanzas familiares con la de la empresa, derivando recursos económicos a entes no empresariales.

Otro de los problemas que atraviesa es referente a la lenta rotación de inventarios, causado por las compras excesivas, falta de políticas de ventas y competitividad en el mercado.

La información financiera que actualmente vienen elaborando la empresa en estudio solo sirve para fines tributarios; falta realizar un análisis financiero que les permita diagnosticar los problemas reales y plantear nuevas estrategias, mediante un Sistema de Planificación y Control Financiero el cual es un instrumento de control, coordinación y orientación para la toma de decisiones en las empresas.

Según el Autor Gropelli & Nikbakth, 2002 el proceso por la cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuanto y como la necesidad de fondos será financiada. se puede suponer que si un

procedimiento confiable para estimar las necesidades de recursos. Una organización puede no disponer de recursos suficientes para honrar sus compromisos asumidos, tales como obligaciones y consumos operacionales.

El planeamiento financiero establece el modo por lo cual los objetivos financieros pueden ser logrados .un plan financiero es, por lo tanto, una declaración de lo que debe ser el hecho en el futuro. En una situación de incertidumbre, debe ser analizado con gran anticipación.

GESTIÓN FINANCIERA

Interpretando a (Gitman, 2013), la gestión financiera comprende el conjunto de decisiones financieras, las cuales pueden entenderse como aquellas derivadas de un conjunto de alternativas disponibles para la gerencia financiera que debe tomar la decisión sobre financiamiento, inversiones, grado de rentabilidad y riesgos que puede admitir la MYPE Santa LUCIA EIRLtda. Las “decisiones tomadas se hacen explicitas en los pasivos que llegan asumir las empresas, así como en los activos que debe tener para desarrollar las actividades. Las decisiones financieras, vienen a ser la elección entre varias alternativas, de la más conveniente en relación a las inversiones, financiamiento y dividendos. Las decisiones de financiamiento, a diferencia de las decisiones de inversión, se toman cuando se tiene en mente un proyecto a mediano y largo plazo. Al tomar decisiones financieras se buscan opciones en los mercados financieros para poder financiar una empresa en formación. Para poder tomar decisiones financieras adecuadas se necesita realizar un estudio sobre los mercados eficientes. Se trata de analizar un estudio sobre los mercados eficientes, Se trata de analizar el mercado financiero y decidir cuál de las opciones es la más adecuada para nuestros propósitos de negocio o empresa. El objetivo es conocer todas las variantes que existen para obtener un

financiamiento y elegir lo que más se adapte a nuestras necesidades y expectativas. La teoría de los mercados eficientes, desarrollada a partir de la década de 1970, trata de adquirir la mayor cantidad de información disponible para tratar de predecir el comportamiento de los mercados y, de esta forma, tomar las decisiones más adecuadas. Aunque hay algunos economistas que argumentan que no se puede llegar a conocer la eficiencia de un mercado, puesto que siempre está cambiando, es innegable que aquellos que se mantienen informados sobre los precios y sus variaciones, tienen mayores posibilidades de ser exitosos en los mercados financieros y bursátiles que aquellos que se mantienen informados sobre los precios y sus variaciones, tienen mayores posibilidades de ser exitosos en los mercados financieros y bursátiles que aquellos que se mantienen al margen. Saber analizar la eficiencia de los mercados y tomar decisiones de financiamiento adecuadas se refleja en la potencialidad de hacer crecer nuestro negocio. Si consideramos invertir en un negocio propio o queremos expandir el que ya tenemos, en muchas ocasiones es necesario recurrir al financiamiento”.

“Los empresarios toman esta clase de decisiones todo el tiempo; sin embargo, el uso de estas técnicas no está limitado a ese tipo de actividad económica. También las personas físicas pueden beneficiarse de esos conocimientos para planear un negocio propio o una microempresa. Es importante analizar bien nuestra situación o informarse sobre las distintas instituciones financieras que puedan otorgar financiamientos. No es recomendable quedar se con la primera opción que conocemos antes de preguntar y tener contacto con otras alternativas”.

“Las decisiones financieras se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio. Así pues, el mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore. Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga, es el mejor momento de solicitar un financiamiento. También se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente”.

“Por el contrario, cuando se tienen deudas por el negocio en cuestión que no han sido saldadas adecuadamente, o bien, cuando el negocio está en un ciclo recesivo o de pocas posibilidades de crecimiento, no es un momento adecuado para buscar un financiamiento. En estos casos es más conveniente liquidar las deudas y esperar la recuperación o una señal clara de oportunidad de expansión”.

“Antes de concluir si se debe o no solicitar un financiamiento y el monto de éste, es conveniente pensar en las siguientes cuestiones: - ¿Cuál es nuestro negocio actual o proyectado?; - ¿Qué cantidad necesito para ponerlo en marcha?; -¿Cuánto tiempo pasara para que empiece a generar ganancias?; -¿En cuánto tiempo podría pagar el financiamiento? ”.

“En todos los casos, tanto si se decide recurrir a un financiamiento, como si se opta por esperar a un momento más adecuado, es importante tener conocimiento amplio sobre las opciones disponibles en el mercado, sus riesgos y condiciones. Es también fundamental consultar varios organismos financieros para acercarnos al más adecuado a nuestro tipo de negocio”.

“La asesoría de un experto que le ayude a elaborar un plan de negocios adecuado a sus

necesidades actuales, puede ser la solución más apropiada a cualquiera de las circunstancias de financiamiento que se mencionaron. Es importante recordar que la información recopilada en el presente artículo tiene como único objetivo introducir al tema de financiamiento, por lo que no puede considerarse como recomendación o asesoría de ningún tipo“.

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO:

Interpretando a (Arranz, 2013); la MYPE Santa LUCIA EIRLtda no puede tener capital de trabajo ni bienes de capital ni no es que toman decisiones de financiamiento para dichos rubros y además en forma oportuna y en la cantidad razonable. “Financiar las inversiones o activos de las pymes industriales de confecciones es el acto de dotar de dinero y de crédito a dichas empresas, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Existen varias fuentes de financiación en las empresas y sobre alguna o algunas deben tomarse decisiones en determinado momento. Se pueden categorizar de la siguiente forma: 1) Según su plazo de vencimiento: i) Financiación a corto plazo: es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es interior a un año. Algunos ejemplo es el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.: ii) financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año. O no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc. 2) Según su procedencia: i) Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que a la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa); ii) Financiación externa:

financiamiento bancario, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores). 3) Según los propietarios. D) medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible. Porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento): ii) Medios de financiación propia; no tienen vencimiento a corto plazo“.

Las decisiones de financiamiento son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzara para logra el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera. En las organizaciones hay una habilidad financiera que debe fomentarse, y es la de re- desplegar el dinero generado por la empresa. Tanto a nivel interno como externas, en oportunidades de crecimiento. En oportunidades que generen valor económico; pero si carecen de ella, pueden suceder dos cosas: 1. Que sean absorbidas por otras con mayor habilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia. Los directivos se dedican más a mirar hacia adentro, incluso hacia atrás (llamado por algunos el ombliguismo empresarial), en lugar de mirar alrededor y hacia delante. Su interés no sea centrado en las implicancias de las nuevas tecnologías y en el direccionamiento a 5 o 10 años, sin o en reducir su estructura y responder al último movimiento de la competencia (reactivo), o en reducir su ciclo productivo. Aunque éstos últimos son importantes, tienen más que ver con competir en

el presente que en el futuro. Lo cual nos lleva siempre a mejorar márgenes decrecientes y utilidades del negocio del pasado.

Fuentes Internas: Emisión de acciones; Aportes de capital; Utilidades retenidas: las utilidades no repartidas a socios; Fondos de depreciación. O se la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo este rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones; Venta de activos fijos.

Fuentes Externas: Créditos de proveedores, Créditos bancarios: Créditos de fomento; Bonos: Son una fuente alterna de financiación, mediante la “cual el acreedor financia al deudor cuando este requiere comprar algún bien durable, mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor. Cofinanciación; Cartas de crédito. Es la forma de hacer negocios entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Usualmente las cartas de crédito se utilizan, a más de garantía de que se producirá el pago, como instrumento de financiación. Se presenta un intermediario bancario que garantiza el pago: Aceptaciones bancarias y financieras: es en fondo es una letra de cambio aceptada por un banco con cargo al comprador de bienes manufacturados; Facturan: es un sistema de descuento de cartera que permite al vendedor hacerse a liquidez con base en sus cuentas por cobrar; Titularización; sobregiro bancario; corresponde a un cupo de crédito automático a un costo habitualmente más elevado que el ordinario. Tarjetas de crédito; Ángeles inversionistas. Son las personas naturales que financian iniciáticas empresariales a título personal; Fondos de capital de riesgo (FCR): Son empresas que sirven de intermediarias financieras entre inversionistas que buscan buenos retornos sobre la inversión y nuevas empresas

innovadoras que buscan financiación“.

Teoría del financiamiento:

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

- Según Jensen (1976). La teoría de agencia, habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones.

El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar

la relación de apalancamiento óptima.

- Según Pecking Order, Meyer (1994). Inversión y financiamiento. En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las pymes.

Definición.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Formas del Financiamiento.- Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en:

Según el “plazo de vencimiento:

- Financiamiento a corto plazo.- Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos “tenemos:

- Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de Acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

- Pagaré: Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulan te del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede

surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

- Línea de Crédito: La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

- Financiamiento a largo plazo.- Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos tenemos:

- Acciones: Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

- Bonos: Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de

bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión el tipo de interés que se paga sobre los bonos es en general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Arrendamiento Financiero.

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la Situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo.

El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Según la procedencia:

- Interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

- Externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores) que no pertenecen a la empresa.

Según los propietarios:

- Ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).

- Propios: No tienen vencimiento a corto plazo.

DECISIONES DE INVERSIÓN:

Interpretando a (Arranz, 2013), la MYPE Santa LUCIA EIRLtda Necesita llevar a cabo decisiones de inversión para poder disponer del capital de trabajo o activo corriente y de los bienes de capital o activos no corrientes. Las inversiones son los activos, son la plataforma para poder funcionar. Sin estas inversiones es imposible desarrollar el giro o actividad de estas empresas. Al respecto, decidir llevar a cabo el proceso por el cual se establecen, analizan y evalúan alternativas. La característica fundamental de las decisiones de inversión radica en que los flujos de dinero implicados en ella tienen lugar

a través del tiempo, normalmente comprendiendo algunos o varios años, con frecuencia son decisiones de creación de capacidad productiva inversiones en edificios, maquinarias, proyectos de exportación, entre otras.

Conceptualmente, en el análisis en las decisiones de inversión se debe tener en cuenta que los nuevos soles de un año no tienen el mismo valor que los nuevos soles de otro, y por tanto, los flujos monetarios involucrados en la decisión no son directamente comparables. Asimismo, se distinguen tres fases: establecimiento de previsiones para poder evaluar el proyecto, determinación de los costos e ingresos relevantes para la toma de decisiones y la utilización de un método que permita decidir si se acepta o se rechaza el proyecto.

En los ejemplos siguientes, se supone que se han completado las dos primeras fases del análisis, llegándose a obtener los flujos de caja anuales que ocasionaría la realización del proyecto, estos flujos de caja resultan de combinar la inversión necesaria para emprender el proyecto, y además, los recursos generados por el proyecto después de impuestos. Los métodos que se analizarán son el valor actual neto y la tasa interna de rentabilidad. Ambos, se basan, en el descuento de las cantidades a recibir en el futuro, aplicando para ello una tasa de descuento anual, con el objeto de hacerlos comparables con cantidades actuales.

En el marco de las decisiones de inversión deben entenderse como inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación de consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía. En el contexto empresarial, la inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo

de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Desde una consideración amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto devienes de equipo, como de materias primas, servicios, etc. Desde el punto de vista más estricto la inversión comprendería solo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos. En el caso particular de inversión financiera, Los recursos se colocan en títulos, valores y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes, disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos.

Para el análisis económico de una inversión puede reducirse la misma a las corrientes de pagos e ingresos que origina, considerando cada uno en el momento preciso en que se produce.

DECISIONES SOBRE RIESGOS:

Interpretando a (Mascareñas, 2013) la MYPE Santa LUCIA EIRLtda. deben tomar decisiones sobre riesgos sobre sus deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades. Al respecto, el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización, El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en

contra del mercado, movimientos de {estos en una u otra dirección puedan generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Existen varios tipos de riesgos financieros: 1) Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros y en que se distinguen: i) Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas; ii= Riesgo de tipo de interés consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés; ii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados; 2) Riesgo de Crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones. 3) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere a que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos - que n ose puede vender con la rapidez y al precio adecuado – y la voluntad de hacerlo.3)Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología y en la presencia de eventos externos imprevistos. 4) Riesgo país o riesgo soberano; y, 5) Riesgo sistemático.

El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la volatilidad de los mercados financieros y de crédito. Por ejemplo a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses, amortizaciones de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre. El riesgo financiero está estrechamente

relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento.

RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Interpretando a (Acinas, 2014), la rentabilidad empresarial es la capacidad que tiene la empresa para generar suficiente utilidad o beneficio, por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más 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. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades y beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión) al convertirse en el monto final (utilidades).

Por ejemplo, si se invierte 100 y al cabo de un año crece en 110, se puede decir, que los 100 tuvieron un incremento del 10 %, es decir, la inversión de los 100 tuvo una rentabilidad del 10 %, la fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios, al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si hemos invertido 100, y luego de un año dicha inversión ha generado utilidades de 130, aplicando la fórmula $((130 - 100) / 100) \times 100$, podemos decir que dicha inversión dio una rentabilidad del 30 %. Sin embargo, el término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades o beneficios de una empresa, y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc. En

este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente dividimos las utilidades o beneficios entre el aspecto que queremos analizar, y al resultado lo multiplicamos por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si tenemos ventas por 120, y en el mismo periodo hemos obtenidos utilidades por 30, aplicando la fórmula: $(30 / 120) \times 100$, podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 25% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 25 % de las ventas.

Interpretando a (Chang, 2014) la rentabilidad empresarial, es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario, en el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable. En esta nota, veremos que el mero hecho de mostrar un beneficio contable no quiere decir que el emprendimiento se rentable. De hecho, una empresa puede generar beneficios, pero no ser rentable. Este concepto suele ser bastante elusivo, por lo que trataremos de explicarlo con mayor detalle.

2.3. Marco Conceptual.

Definiciones de financiamiento

En términos generales, 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 (Ferruz, 2010).

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 (Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006). 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 (Sosa, 2007). Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Ley que facilita el desarrollo económico de las Mype, 2009).

Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

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

de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. Características de las MYPE: Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. □ Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el 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 (Dessler, 1998).

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente la información sobre la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial. En este diseño se observan la información que brinda la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia, rubro comercial para que de esta manera la gerencia cuente con una herramienta fundamental al tomar las mejores decisiones en beneficio de las MYPE.

3.2. Población y Muestra

De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.

3.3. Definición y Operacionalización de Variables.

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.

3.4 Técnicas e Instrumentos

3.4.1. Técnicas

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y

otras fuentes documentales relacionadas con información de la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial.

- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información de la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa ha sido ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial.
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizó los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados con información sobre la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial.

3.4.2. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron las fichas bibliográficas y Guías de análisis documental.

- 1) **Fichas bibliográficas.**- Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y de todas las fuentes de información

relacionadas con la información relacionado con la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial

- 2) **Guías de análisis documental.**- Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información con la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial

3.5. Plan de Análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación de los resultados se tuvo en cuenta la comparación a los comentarios, y estudios realizados en las informaciones recolectadas

3.6. Matriz de Consistencia.

Título: INCIDENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE SANTA LUCIA RUBRO Comercial, CHORRILLOS 2015

Problema	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		Variables	Indicadores	
<p>Problema Principal ¿Cuál sería la incidencia de la gestión financiera para la mejora de la rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial?</p>	<p>Objetivo General: · Determinar la importancia e incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPE.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento podrán facilitar la rentabilidad de la empresa. - Determinar en qué forma las decisiones de inversiones podrán facilitar la rentabilidad de la empresa... 	<p>X: Gestión Y: Rentabilidad Z: MYPE</p>	<p>Gestión financiera Utilidad Finanzas Ratios Estados financieros</p>	<p>Tipo de Investigación El tipo de investigación es cualitativo-descriptivo</p> <p>Nivel de la Investigación El nivel de esta investigación es descriptivo, explicativo y correlacionar; porque se describe información respecto a la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la MYPESanta Lucia rubro comercial; también explica como la gestión financiera contribuye en la mejora de la rentabilidad. Asimismo la información que se obtenga en el trabajo, puede correlacionarse de la MYPE u otras MYPE del sector.</p> <p>Diseño de la Investigación El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.</p>

3.7. Principios Éticos

Se tuvieron en cuenta para la elaboración de este proyecto los principios éticos básicos.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

4.1. RESULTADOS

Objetivo específico N° 1: Determinar de qué manera las decisiones de financiamiento podrán facilitar la rentabilidad de la empresa.

Revisando la literatura pertinente, no se ha encontrado antecedentes internacionales, y nacionales que demuestren aspectos fundamentales de la evasión tributaria a través de los comprobantes de pago, se ha encontrado información de autores que describen por separados las variables de estudio

Cuadro N° 01: Respecto al Objetivo específico N° 1

(Kong Ramos, 2014)	<p>Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo-Chiclayo: Investigo influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.</p> <p>Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial del distrito de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración,</p>
--------------------	---

evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPES han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

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

<p>(PRADO AYALA, 2010);</p>	<p>“El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil confecciones de gamarra”.</p> <p>Universidad San Martín de Porres-Lima: para la obtención de la Maestría.</p> <p>El principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. La presente investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas de textiles confecciones de Gamarra. En ese sentido para ello 81</p> <p>MYPES fueron evaluadas a través de encuestas y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas.</p> <p>Del estudio se concluye, que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú.</p>
-----------------------------	--

	<p>Finalmente, se recomienda que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasa de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, tomar la mejor decisión la cual permita obtener una rentabilidad favorable.</p> <p>La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.</p>
	<p>“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio”. Trujillo, Universidad Nacional de Trujillo. Para la obtención del título profesional de Licenciado en Administración de Empresas. La presente investigación tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del centro de Trujillo; para lo cual los objetivos específicos fueron: Describir las principales características del financiamiento y las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del centro de Trujillo, año 2012.</p> <p>La investigación fue de tipo Aplicada Cuantitativo Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma</p>

(CRUZ
CÓRDOVA,
2012)

dirigida una muestra de 26 restaurant de una población de 130, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta, para dar solución al problema presentado ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro Restaurant del centro de Trujillo año 2012? Del estudio realizado se concluye que el 100% de los representantes legales o gerentes de las MYPES del rubro restaurant del centro de Trujillo afirman que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

El 100% de los encuestados cree que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años.

En cuanto a los empresarios la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 25 a 45 años; el 69.23% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria.

En lo que se refiere al financiamiento el 38.46% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2011; en cambio en el año 2012 sólo el 23.07% recibieron crédito; el 53.84% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 23.08% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo,

	<p>respectivamente; el 53.84% de los representantes legales De las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron; el 26.92% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.</p>
<p>(ALGUIERI, 2007)</p>	<p>“Alternativas de financiamiento para las MYPES de las industrias metálicas y metalmecánicas en Barquisimeto-Estado de Lara.” Venezuela, Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”: Para la especialización en Gerencia de Finanzas.</p> <p>Las MYPES son organizaciones que por sus características producen un determinado tamaño de producción, teniendo un número de empleados pequeños e incluso no calificado, ya que estos se dedican a la producción de determinado producto.</p> <p>Por ello, el financiamiento de estas MYPES requiere de unos procedimientos particulares que le permiten lograr una base financiera para entrar a competir en el mercado con sus productos. Es por esto, que el presente estudio pretende analizar las alternativas de financiamiento para la Mype de las industrias metálicas y metal metálicas.</p> <p>Para ello la investigación está conformada 66 Mypes de este sector con una muestra de 60. Para concluir, se pretende dejar en claro que existe una gran variedad de entes que financian este tipo de empresas, y que los empresarios las desconocen en su mayoría, por lo que se</p>

	<p>recomienda crear una base de datos con dichos entes de modo que ellos puedan ofrecer información a los empresarios sobre el tipo de financiamiento que puedan ofrecerles. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede inferir que la MYPES visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, lo que ha llevado a que sus operaciones sean realizados por medio de autofinanciamiento, es decir lo que la mayoría opino, es que al cerrar la negociación con cada uno de sus clientes acuerdan un adelanto del 5% o 60% del monto total del servicio conjuntamente con la orden del compra. Esta forma de financiar quedo evidenciada en los resultados, puesto que la gran mayoría nunca ha solicitado financiamiento de ningún ente público, de allí que muchas veces no busca la información necesaria para conocer las posibles alternativas de llevar a cabo dicho proceso, aun cuando has buscado información en entes privados, generalmente bancos o instituciones financieras.</p>
<p>(Araya M., 2012-2013)</p>	<p>“Acceso al financiamiento para las MYPES, ¿Qué es lo que falta por hacer?: la realidad de Chile y una mirada hacia Latino América”. Universidad de Chile. Para obtener el grado de Ingeniero Comercial.</p> <p>En las últimas décadas, las pequeñas y medianas empresas, han sido objeto de numerosos estudios por parte de académicos y profesionales de estudios por parte de académicos y profesionales de entidades nacionales e internacionales. El origen de este interés se encuentra en que las MYPES juegan un rol muy importante dentro de la economía por su aporte a la generación de fuentes de</p>

	<p>trabajo e ingresos para los diversos sectores de la sociedad. El aporte de este tipo de empresas no solo contempla la generación de empleo para la sociedad, sino que también, este tipo de empresas le permite le país tener una mayor diversificación, es decir, permite que se desarrollen y potencien una mayor cantidad de sectores productivos en los países, con lo cual, se abre una oportunidad interesante relacionada con la explotación de nuevos sectores económicos que pueden ser altamente productivos para el país. Todo esto es altamente significativo cuando nos referimos a temas como por ejemplo, sobre la matriz productiva de los distintos países. Las MYPES se originan principalmente por la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia de El presente trabajo tiene como objetivo indagar un poco más sobre la realidad de financiamiento de las empresas de menor tamaño, centrándonos específicamente en el acceso al crédito bancario, cuáles serían las principales barreras que impiden un acceso eficaz, complementando el análisis de la situación de nuestro país en comparación con las economías de Latino América.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes internacionales y nacionales.

A continuación se detallará con respecto al

Objetivo específico N° 2. Determinar en qué forma las decisiones de inversiones podrán facilitar la rentabilidad de la empresa.



Reciba Usted mi cordial saludo.

Agradeceré mucho su participación en aportar datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario**, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mí Informe de Tesis Investigación cuyo título es:

Incidencia de la Gestión Financiera en la Rentabilidad de la MYPE Santa Lucia rubro comercial Chorrillos 2015.

Sobre este particular se solicita que en las preguntas que a continuación se acompañan tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta marcando para tal fin con un aspa (X) en el espacio correspondiente. Esta técnica es anónima, se agradece su colaboración.

I PARTE: DATOS GENERALES

1. Nombre o Razón Social: MYPE Santa Lucia EIRLTda. Rubro Comercial.

2. Dirección: Distrito de Chorrillos.

3. Rubro: Comercial.

Encuesta dirigida al Gerente y/o Propietario de la empresa MYPE, Actividad comercial, Rubro ferretero en el distrito de Chorrillos.

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “x” la opción que usted considera la correcta, si es necesario especifique para una mejor recolección de los datos.

A.-RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES

1.- ¿Antigüedad de la empresa MYPES?

0 - 1 año 1 – 3 años 3 – 5 años Más de 5 años

2.- La propiedad es en:

A.- Sociedad B.- Individual C.- Familiar D.-Otro Especifique:

3.- Número de trabajadores que laboran en la empresa. Clasificar según modalidad.

A. Con contrato

B. Sin Contrato

C. Otra modalidad

Especificar:

B.- RESPECTO A LOS DATOS INFORMATIVOS DEL PROPIETARIO

4.- ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la empresa MYPES?

A.- Propietario B.- Gerente General C.- Administrador D.-Otro cargo:

Especifique:

5.- ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en manejo de MYPES?

1 – 2 años 2 – 4 años 4 – 6 años Más de 6 años Especificar N° de años:

6.- Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPES:

Primaria Secundaria Técnica Universitaria Sin instrucción

C.- RESPECTO AL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPES

7.- ¿Ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad? Especificar institución. SI NO Institución:

8.- ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento? SI NO

9.- Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como:

Mejoramiento del Establecimiento SI NO

Compra de activos fijos SI NO

Compra de mercaderías SI NO

Compra de existencias SI NO

10.- ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?

SI NO Especificar tipo y % de la tasa de interés:

11.- ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?

SI NO ¿Por qué?

D.- RESPECTO A LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

12.- ¿El personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación? ¿Acerca de que temas? ¿Cuántas veces al mes?

SÍ NO

Especificar N° de veces por mes:

13.- ¿El personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones? SÍ NO ¿Por qué?

14.- ¿Considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión? ¿Por qué? SÍ NO ¿Por qué?

15.- ¿Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa? SÍ NO ¿Por qué?

E.- RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

16.- ¿La rentabilidad del negocio ha incrementado? ¿A causa de qué? SÍ NO

17.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido? ¿Por qué? SÍ NO ¿Por qué?

18.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida? SÍ NO ¿Por qué?

Gracias por su colaboración.....!!!!

Resultados de la encuesta:

La técnica de la encuesta fue aplicada a 10 personas de las MYPES, en su mayoría eran propietarios del negocio, que son pequeñas empresas del rubro comercial.

1.- ¿Antigüedad de la empresa Mypes?

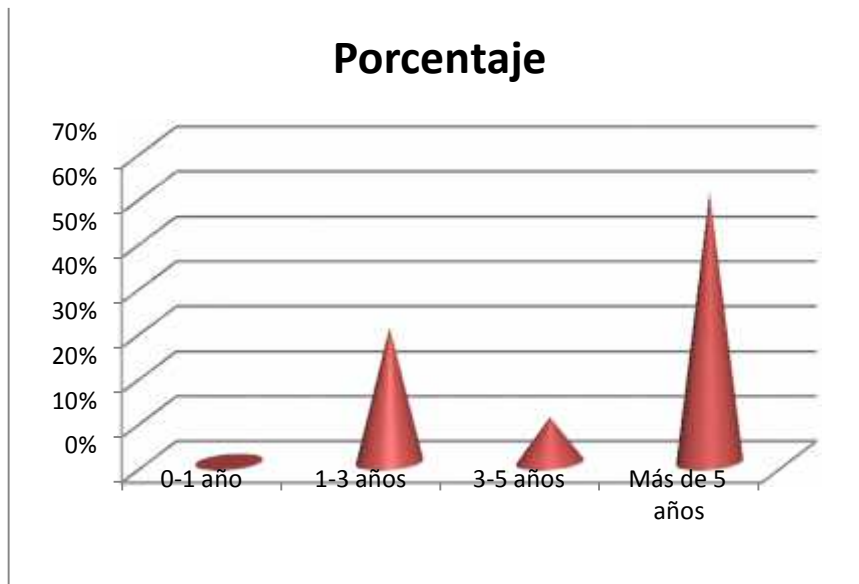
0 - 1 año

1 – 3 años

3 – 5 años

Más de 5 años

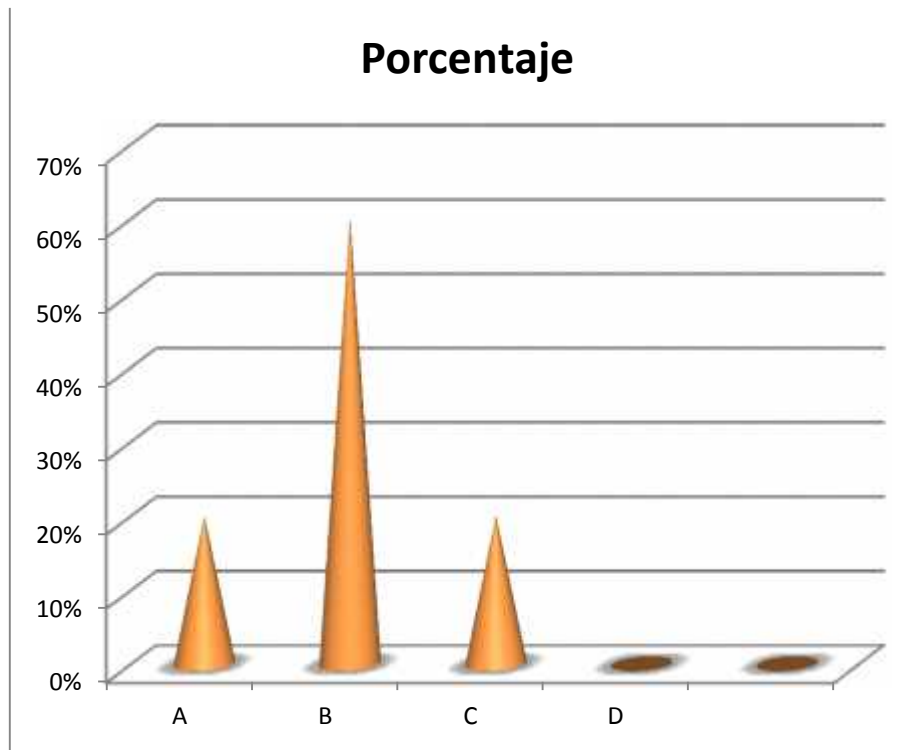
	Frecuencia	Porcentaje
0-1 año	0	0%
1-3 años	3	30.00%
3-5 años	1	10.00%
Más de 5 años	6	60.00%
Total	10	100.00%



2.- La propiedad es en:

A.- Sociedad B.- Individual C.- Familiar D.-Otro Especifique:

	Frecuencia	Porcentaje
A	2	20.00%
B	6	60.00%
C	2	20.00%
D	0	0%
	0	0%
TOTAL	6	100.00%



3.- Número de trabajadores que laboran en la empresa. Clasificar según modalidad.

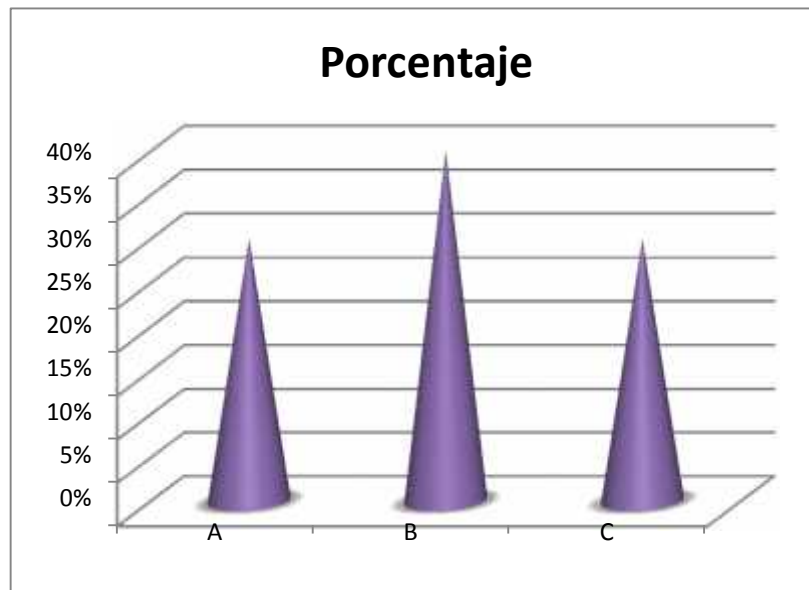
A. Con contrato

B. Sin Contrato

C. Otra modalidad

Especificar:

	Frecuencia	Porcentaje
A	3	30.00%
B	4	40.00%
C	3	30.00%
total	10	100.00%

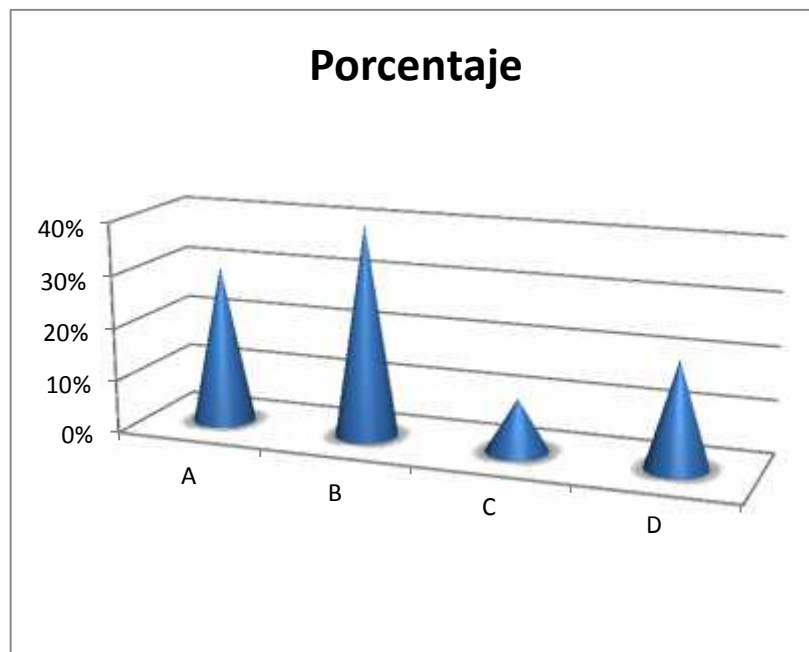


B.- RESPECTO A LOS DATOS INFORMATIVOS DEL PROPIETARIO

4.- ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la empresa MYPES?

A.- Propietario B.- Gerente General C.- Administrador D.- Todos

	Frecuencia	Porcentaje
A	3	30.00%
B	4	40.00%
C	1	10.00%
D	2	20.00%
total	6	100.00%

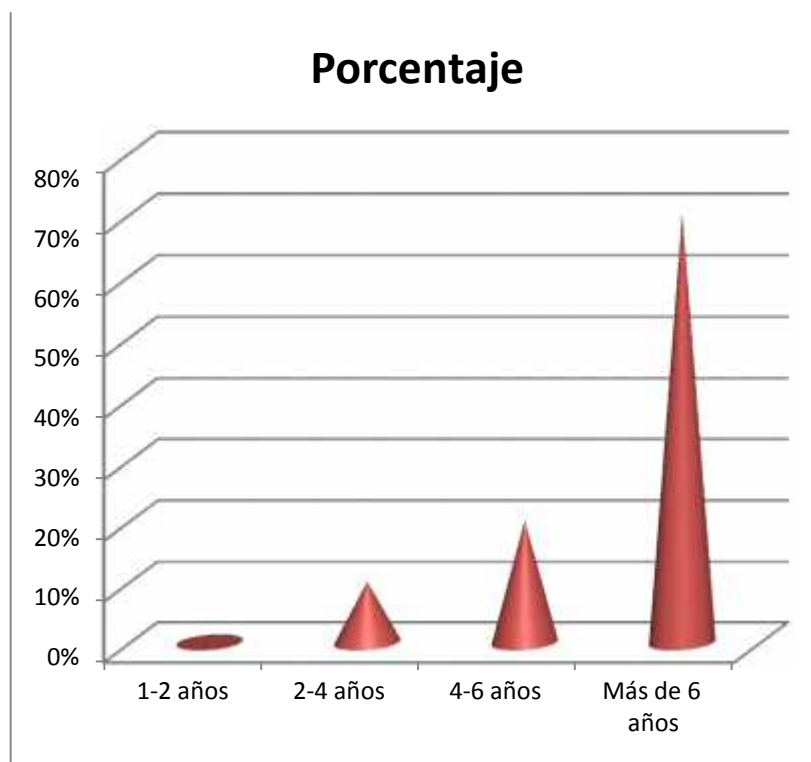


5.- ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en manejo de MYPES?

1 – 2 años 2 – 4 años 4 – 6 años Más de 6 años

Especificar N° de años:

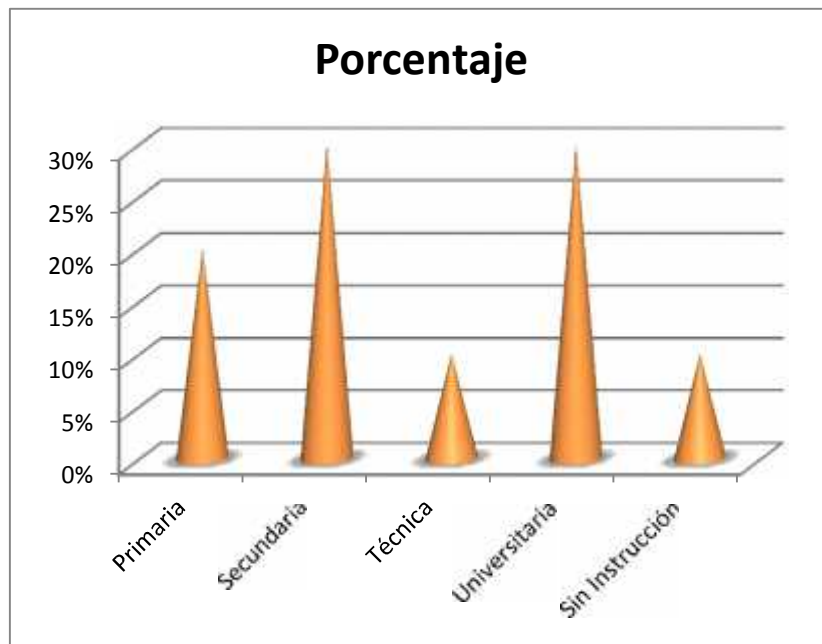
	Frecuencia	Porcentaje
1-2 años	0	0%
2-4 años	1	10.00%
4-6 años	2	20.00%
Más de 6 años	7	70.00%
total	6	100.00%



6.- Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPES:

- Primaria**
 Secundaria
 Técnica
 Universitaria
 Sin instrucción

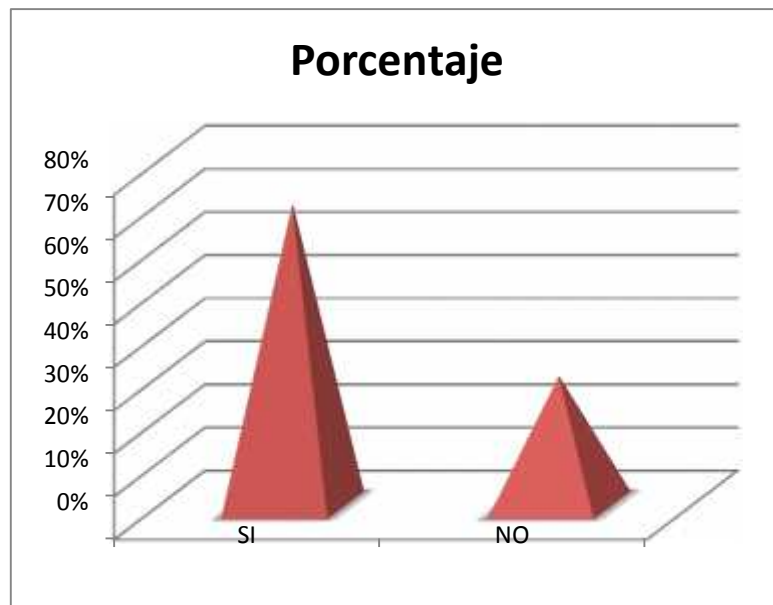
	Frecuencia	porcentaje
Primaria	2	20.00%
Secundaria	3	30.00%
Técnica	1	10.00%
Universitaria	3	30.00%
Sin Instrucción	1	10.00%
total	10	100.00%



C.- RESPECTO AL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPES

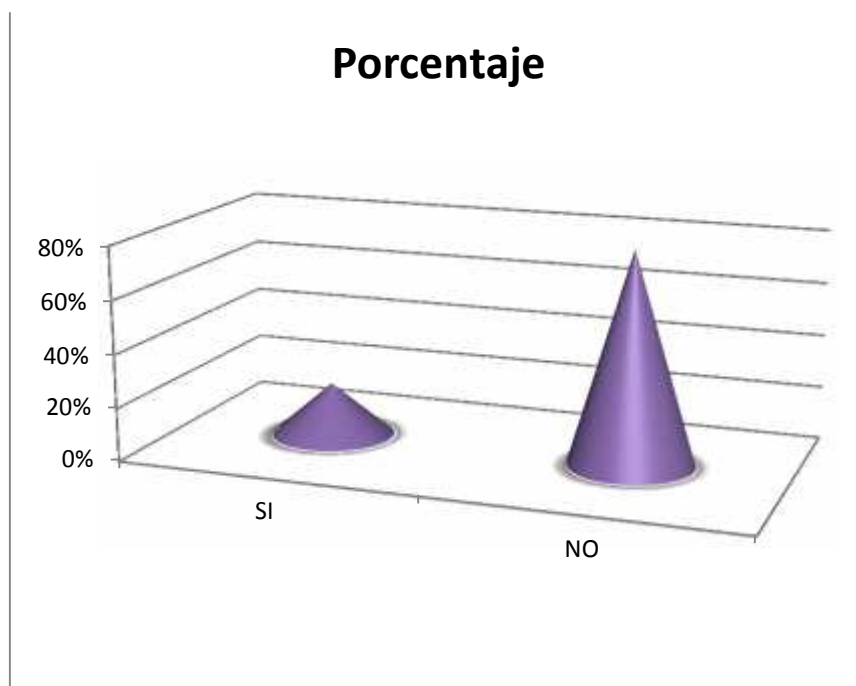
7.- ¿Ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad? Especificar institución. SÍ NO Institución:

	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	70.00%
NO	3	30.00%
Total	10	100.00%



8.- ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento? SÍ NO

	Frecuencia	porcentaje
SI	2	20.00%
NO	8	80.00%
Total	10	100.00%



9.- Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como:

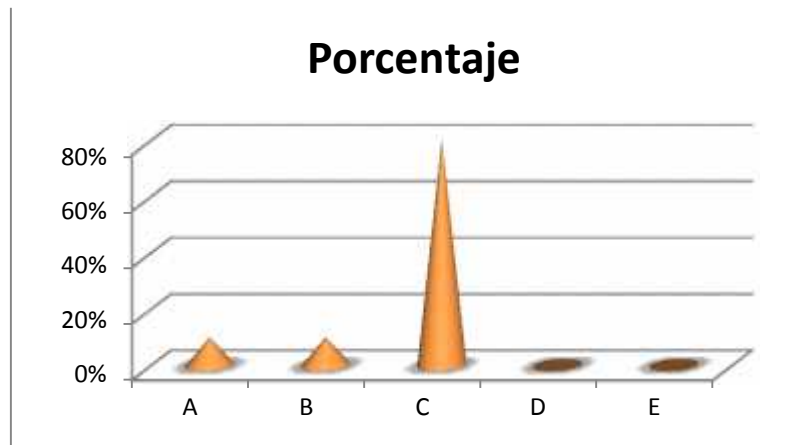
A.- Mejoramiento del Establecimiento

B.- Compra de activos fijos

C.- Compra de mercaderías

D.- Compra de existencias

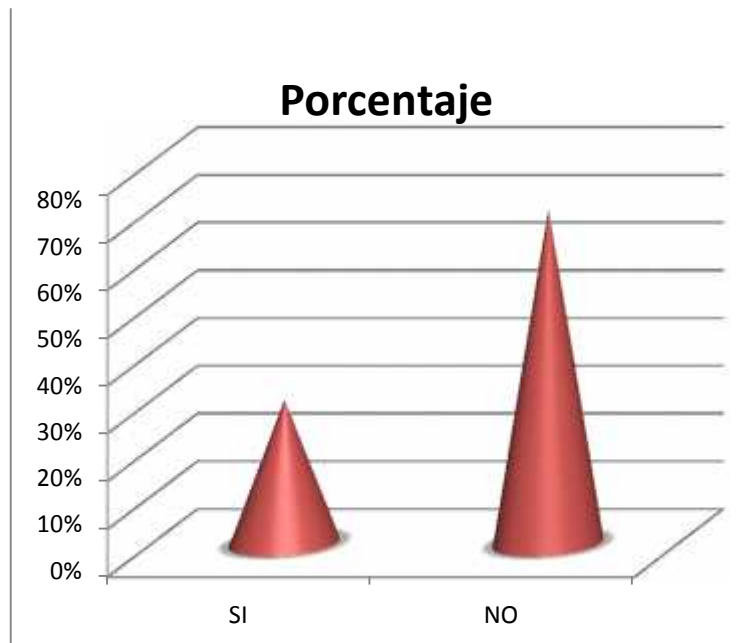
	Frecuencia	porcentaje
A	1	10.00%
B	1	10.00%
C	8	80.00%
D	0	0%
	0	0%
total	10	100.00%



10.- ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?

SÍ NO Especificar tipo y % de la tasa de interés:

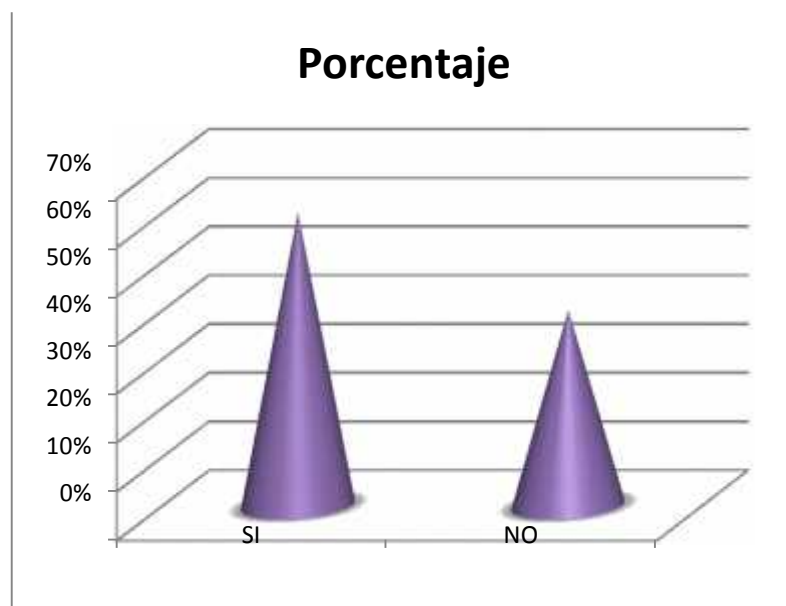
	Frecuencia	porcentaje
SI	3	30.00%
NO	7	70.00%
Total	10	100.00%



11- ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?

SI NO ¿Por qué?

	Frecuencia	porcentaje
SI	6	60.00%
NO	4	40.00%
Total	10	100.00%



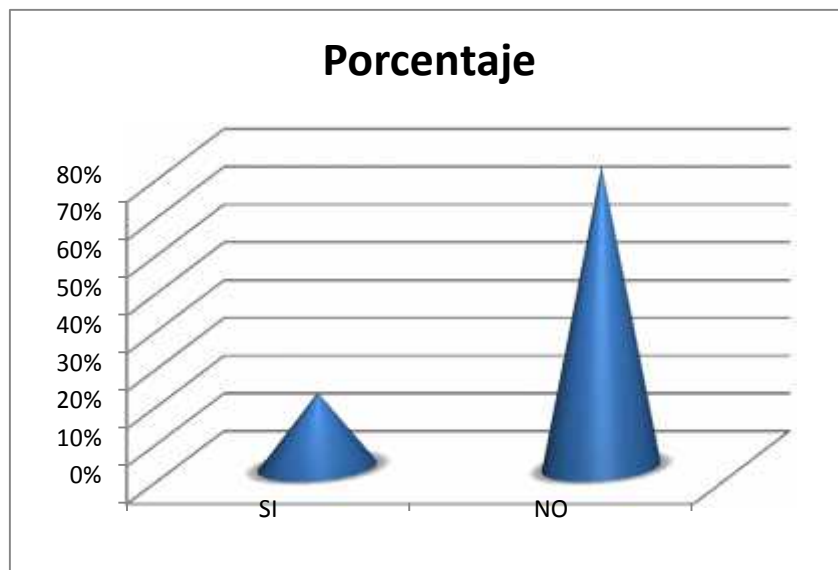
D.- RESPECTO A LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

12.- ¿El personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación? ¿Acerca de que temas? ¿Cuántas veces al mes?

SI NO

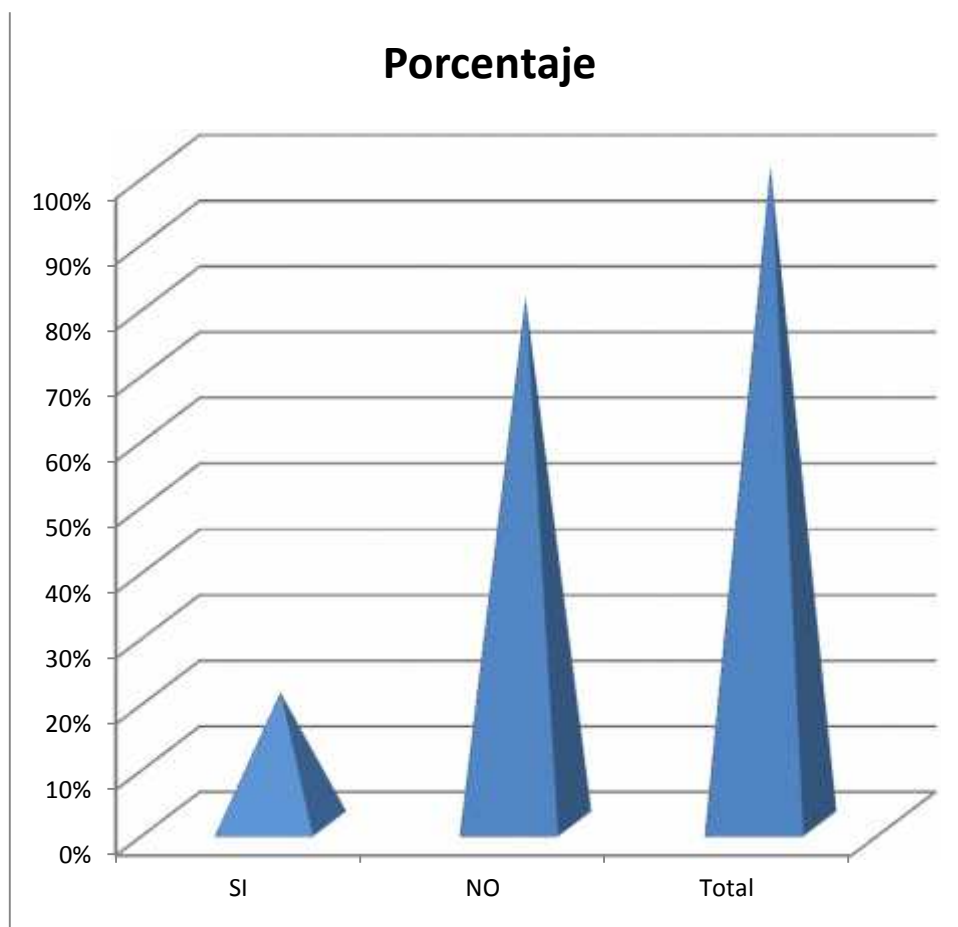
Especificar N° de veces por mes

	Frecuencia	porcentaje
SI	2	20.00%
NO	8	80.00%
Total	10	100.00%



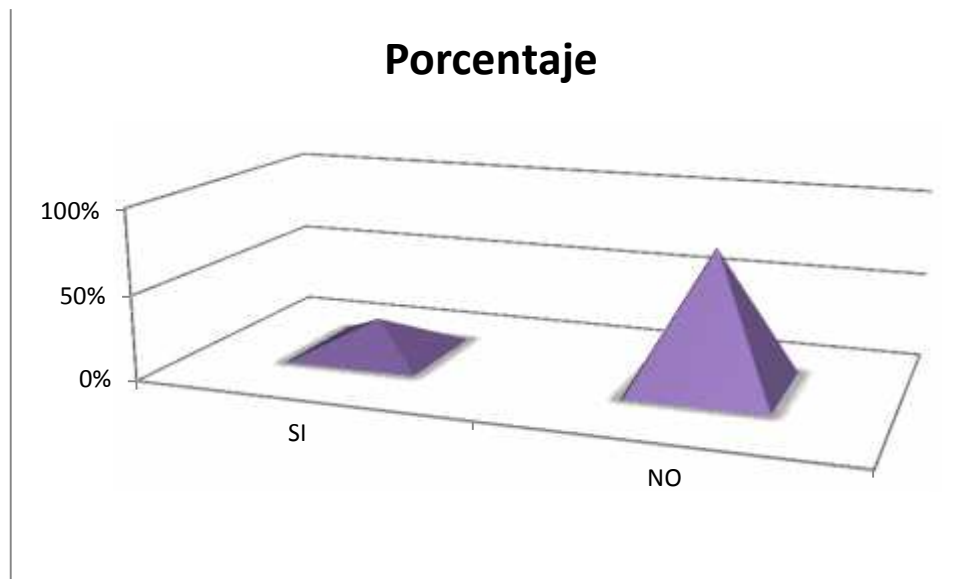
13.- ¿El personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones? SI NO ¿Por qué?

	Frecuencia	porcentaje
SI	2	20.00%
NO	8	80.00%
Total	10	100.00%



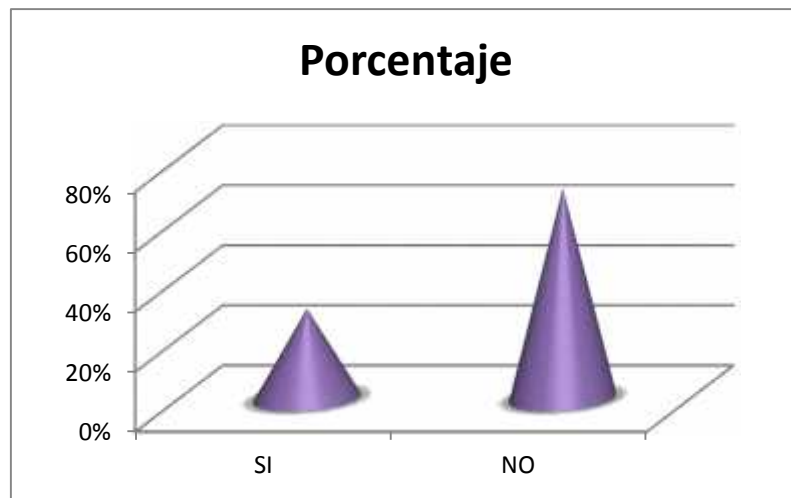
14.- ¿Considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión? ¿Por qué? SI NO ¿Por qué?

	Frecuencia	porcentaje
SI	2	20.00%
NO	8	80.00%
Total	10	100.00%



15.- ¿Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa? SI NO ¿Por qué?

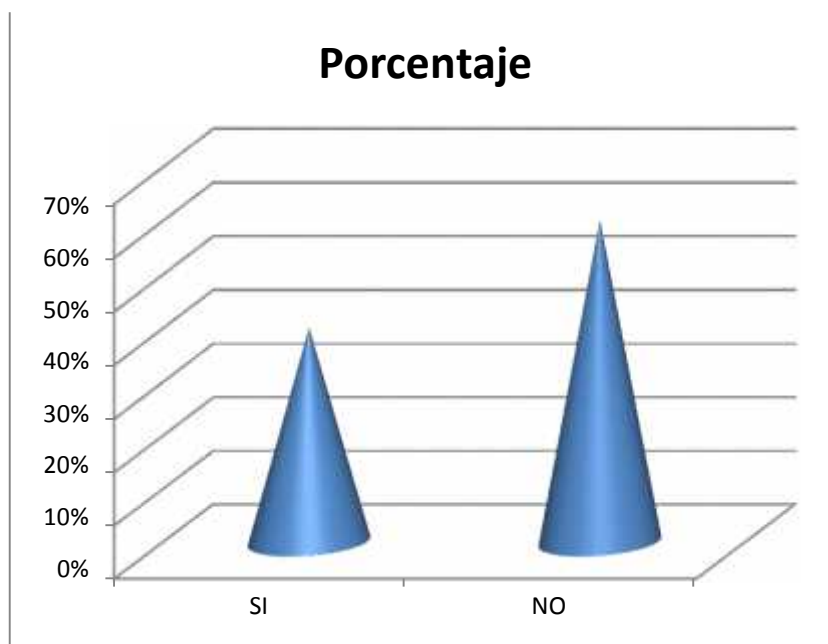
	Frecuencia	porcentaje
SI	3	30.00%
NO	7	70.00%
Total	10	100.00%



E.- RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

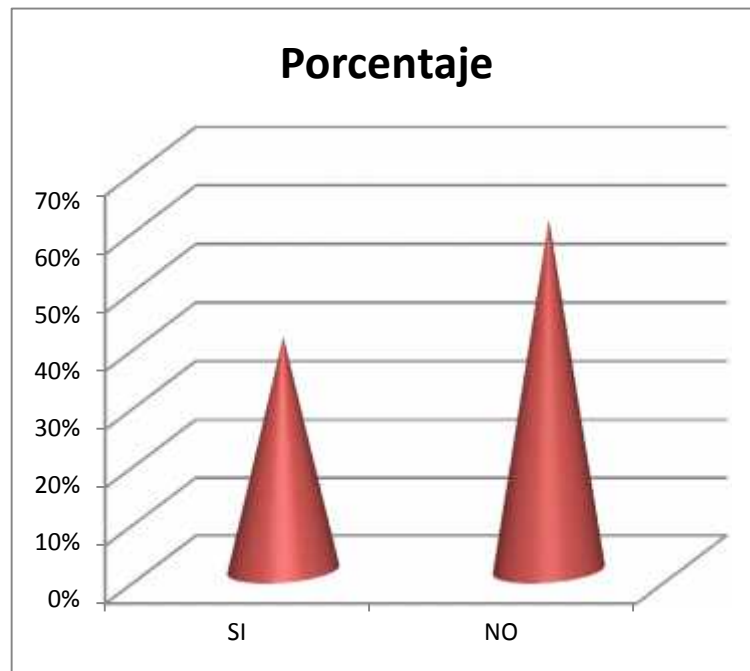
16.- ¿La rentabilidad del negocio ha incrementado? ¿A causa de qué? SI NO

	Frecuencia	porcentaje
SI	4	40.00%
NO	6	60.00%
Total	10	100.00%



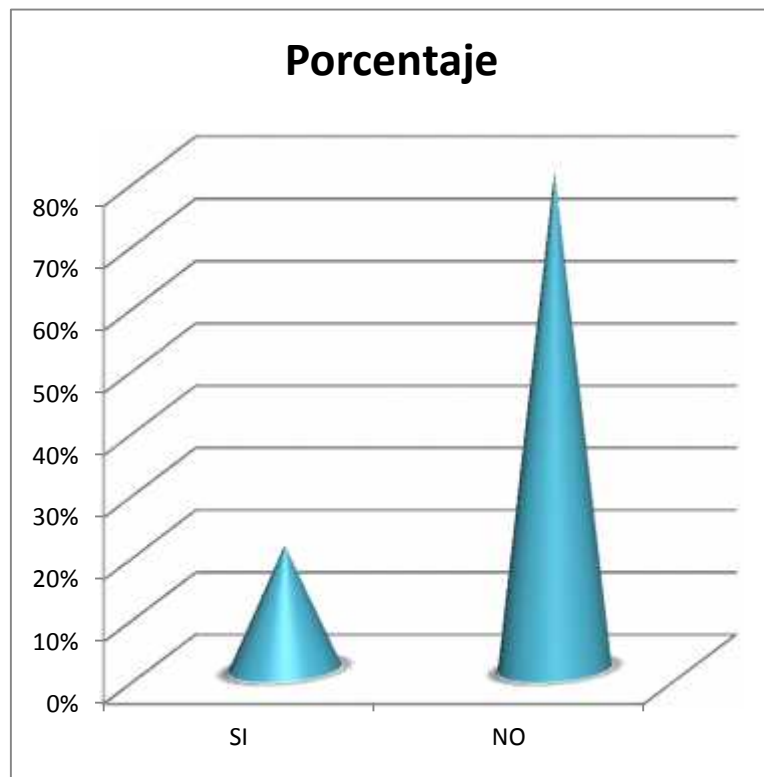
17.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido? ¿Por qué? SI NO ¿Por qué?

	Frecuencia	porcentaje
SI	4	40.00%
NO	6	60.00%
Total	10	100.00%



18.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida? SI NO ¿Por qué?

	Frecuencia	porcentaje
SI	2	20.00%
NO	8	80.00%
Total	6	100.00%



4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

Kong Ramos 2014, Prado Ayala 2010, Cruz Córdova 2012, Alguieri 2007, Arraya M. 2013, afirman que son diferentes las razones por la que la empresas comerciales acceden a créditos; sin embargo, la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial.

Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación, se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento

del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

Por lo que concluye en que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados si han solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad un 70% respondieron que SÍ, y un 30% que NO, lo cual nos indica lo importante que es el financiamiento en las MYPE del rubro comercial.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento, un 20% respondió que SÍ, y un 80% que No, esto ocurre a que generalmente el acceso al financiamiento no se canaliza por entidades financieras, sino que intervienen los agiotistas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como: mejoramiento de establecimiento 10%, compra de activo fijo 10%, compra de mercaderías 80%, nos indica que el financiamiento fue utilizado correctamente en su mayoría dirigido a aumentar las ventas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, un 30% respondió que SI, y un

70% respondió que NO. Esto nos indica que el costo por crédito obtenido es caro en las instituciones financieras formales, y se encarece más cuando los pequeños empresarios recurren a los agiotistas, todo esto debido a lo difícil y engorrosa que resulta a veces solicitar un crédito.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si considera que la capacitación de sus trabajadores es una inversión, a lo cual el 20% respondió que SÍ, y el 80% respondió que NO, lo que nos indica que el propietario de las MYPE temen invertir en capacitación pues al sentirse capacitado el trabajador abandona la MYPE, resultando solo inversión para el trabajador.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, a lo cual respondieron 40% que SI, y 60% que NO, porque como se vio en anterior respuesta el financiamiento a pesar de las tasas altas de interés son correctamente usados.

V. CONCLUSIONES.

Según el objetivo específico 01:

1.- Se logró describir la necesidad de las pequeñas y medianas empresas respecto a la necesidad de contar con el financiamiento como medio para seguir creciendo, que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE.

2.- Se logró demostrar lo importante de analizar bien nuestra situación o informarse sobre las distintas instituciones financieras que puedan otorgar financiamientos.

Las decisiones financieras se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas.

Acinas. (2014). *Rentabilidad empresarial*. Lima.

Arranz, O. (2013). *El Financiamiento*.

Calderón Carpio, R. (2014). *Tesis: Gestión financiera para la eficacia empresarial*.
Lima: Universidad Federico Villarreal.

CAPITAL, A. M. (06 de JULIO de 2013).

<http://www.capital.com.pe/actualidad/enterese-de-los-cambios-en-la-legislacion-mype-e-impulse-a-su-empresa-noticia-610891>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016

Cardoza Ramírez, P. (2014). *Tesis: Gestión financiera para la efectividad empresarial*.
Lima: Universidad Nacional Federico

Villarreal. Chang. (2014). *la rentabilidad empresarial*.

Lima.

DISEÑO, N. (02 de MAYO de 2011). <http://es.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016

EMPLEO, M. D. (ABRIL de 2016). <http://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promoción-del-empleo/remype/informacion-general/>.
Recuperado el 24 de ABRIL de 2016

Ferruz. (2010). *La empresa*. Lima.

Gitman, S. (2013). *Las empresas*. Lima.

Mascareñas, C. (2013). *Financiamiento y sus riesgos*.

Moya Obeso, A. (2013). *Planificación Económica - Financiero*. Lima.

VASQUEZ, J. C. (24 de SETIEMBRE de 2013).

<http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016