



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO JUGUERÍA DEL DISTRITO
DE SULLANA, AÑO 2014.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR (A)

ALDANA ALCEDO VIVIANI CAROLINA

ASESOR (A)

MG. : MARÍA DEL CARMEN ROSILLO DE PURIZACA

SULLANA – PERÚ

2014

JURADO EVALUADOR

Lic. Adm. WILMER FERMÍN CASTILLO MÁRQUEZ

PRESIDENTE

Lic. Adm. JOSÉ MARTÍN VENTIMILLA GUERRERO

SECRETARIO

Lic. Adm. RAQUEL SILVA JUÁREZ

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme acompañado a lo largo de mi carrera y ser el pilar que me guio en todo momento.

A mi madre, Maritza Alcedo Camacho, a mi tía, Vilma Alcedo Camacho, por el apoyo infinito que siempre me brindaron para que sea posible la culminación de este importante proyecto de investigación.

DEDICATORIA

Con mucho amor a mi madre Maritza del Pilar Alcedo Camacho; por su esfuerzo y apoyo brindado en todas las etapas de mi vida.

A mi tía, Vilma Alcedo Camacho, por su cariño, confianza y apoyo incondicional para así poder culminar con este proyecto.

RESUMEN

La presente investigación “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro Juguerias del Distrito de Sullana. Año 2014” tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Juguerias del Distrito de Sullana, año 2014. La investigación fue cualitativa, descriptiva simple, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: el 47% de los encuestados son jóvenes, el 67% son de sexo femenino y el 47% sólo tienen educación superior No universitario.

En cuanto a las Mypes: el 40% afirman que tienen más 02 años en la actividad, el 73% tiene entre 1 a 3 trabajadores, el 47% de la Mypes su objetivo principal es Maximizar sus ganancias. Respecto al financiamiento, el 47 se inició con capital ajeno, el 67% obtuvo crédito y/o financiamiento y el 67% su crédito es bancario,, el 33% crédito no bancario, el 40% de las Mypes recibió crédito en CMAC, 60% recibieron montos de S/.5000 a 10 000 soles y el 60% no saben a qué tasa de interés pagan a la entidad financiera, el 67 no responde a la tasa de interés pagada por los terceros es decir usureros, el 47% de los representantes de las MYPES ha invertido un monto de S/. 5 000 a 10 000, el 100% de los representantes de las MYPES percibe que el dinero invertido ha mejorado la rentabilidad de la empresa. Respecto a la Rentabilidad: El 57% percibe un promedio de ingreso diario de S/.400 a 550, el 57% afirma que su rentabilidad aumenta en los meses de Diciembre a abril y además afirman que conocen y saben que su margen de ganancia es del 87%.

Palabras clave:

Financiamiento, Rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The present investigation " Characterization of the Financing and the Profitability of the Mypes of the sector I trade - Item Juguerias of Sullana's District. Year 2014 " it had as general aim, determine and describe the principal characteristics of the financing and the profitability of the Mypes of the sector I trade - item Juguerias of Sullana's District, year 2014. The investigation was qualitative, descriptive simple, to carry out her there was chosen a sample of 15 Mypes, to whom there was applied a questionnaire of 21 questions, using the technology of the survey and the following results being obtained: 47 % of the polled ones is young, 67 % is of feminine sex and 47 % only they have top education not university. As for the Mypes: 40 % affirms that they have more 02 years in the activity, 73 % has between 1 3 workers, 47 % of the Mypes his principal aim is To maximize his earnings. With regard to the financing, 47 it began with the foreign capital, 67 % obtained credit and / or financing and 67 % his credit is bank, 33/not bank credit, 40 % of the mypes received credit in CMAC, 60 % received amounts of S/.5000 to 10 000 Suns and 60 % they do not know to what rate of interest they pay the financial institution, 67 it does not answer to the rate of interest paid for the third parties is usurers say, 47 % of the representatives of the MYPES has invested S/'s amount. 5 000 to 10 000, 100 % of the representatives of the MYPES perceives that the invested money has improved the profitability of the company. With regard to the Profitability: 57 % perceives an average of daily revenue of S/.400 to 550, 57 % affirms that his profitability increases in December to April and in addition they affirm that they know and know that his profit margin is 87 %.

Keywords:

Financing, Profi-tability, Mypes.

ÍNDICE GENERAL

CARATULA	iii
JURADO EVALUADOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE CUADROS	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1 Antecedentes	6
2.2 Bases Teóricas	15
2.2.1 El Empresario	15
2.2.1.1 Evolución de la teoría del empresario	16
2.2.1.2 La figura del empresario en la economía actual	17
2.2.1.3 La teoría del empresario como agente organizador	17
2.2.1.4 Teoría del empresario riesgo	17
2.2.1.5 La teoría del empresario innovador de Schumpeter	18
2.2.1.6 La teoría del empresario como función de liderazgo	19
2.2.1.7 Funciones del empresario	19
2.2.2 El micro y pequeña empresa MYPE	20
2.2.2.1 Importancia de las Mypes	20
2.2.2.2 Características de las Mypes	21
2.2.2.3 Importancia de la MYPE en la economía	21
2.2.2.4 Rol de la MYPE en el desarrollo regional	22
2.2.2.5 Crecimiento de la MYPE en el Perú	22
2.2.3 Financiamiento	22
2.2.3.1 Definición	22
2.2.3.2 Estructura del sistema financiero	22
2.2.3.3 Etapas del proceso de financiamiento de las MYPES	26
2.2.3.4 Fuentes y formas de Financiamiento a corto plazo	28
2.2.3.5 Fuentes y formas de Financiamiento a Largo Plazo	29

2.2.2.6 Dimensiones del Financiamiento	29
2.2.4 Rentabilidad	31
2.2.4.1 Tipos de Rentabilidad	32
2.2.4.2 Consideraciones Construir Indicadores De Rentabilidad	34
2.2.4.3 Niveles De Análisis De La Rentabilidad Empresarial	35
2.2.4.4 Modelo Teórico de la Rentabilidad	35
2.3 Marco Conceptual	38
III. METODOLOGIA	40
3.1 Diseño de la investigación	40
3.2 Población y muestra	41
3.3 Técnicas e instrumento	41
IV. RESULTADOS	42
4.1 Resultados	42
4.2 Análisis de Resultados	63
V. CONCLUSIONES	69
Referencias Bibliográficas	71
Anexos	75

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 01 Edad	42
Tabla 02 Sexo	43
Tabla 03 Estado Civil	44
Tabla 04 Grado de Instrucción	45
Tabla 05 Tiempo que se dedica al rubro la empresa	46
Tabla 06 Números de Trabajadores	47
Tabla 07 Objetivo de la Mype	48
Tabla 08 Tipo de Capital que inicio el negocio	49
Tabla 09 Crédito y/o financiamiento solicitado	50
Tabla 10 El Financiamiento fue Bancario o usurero	51
Tabla 11 Entidad a la que solicito el crédito	52
Tabla 12 Monto de crédito y/o financiamiento	53
Tabla 13 Tasa de interés mensual bancario	54
Tabla 14 Tasa de interés mensual por los usureros	55
Tabla 15 Monto invertido en la Mype	56
Tabla 16 El dinero invertido fue suficiente	57
Tabla 17 El dinero mejoro la rentabilidad de la empresa	58
Tabla 18 Promedio de ingreso diario	59
Tabla 19 Meses del año que aumenta la rentabilidad de la empresa	60
Tabla 20 Conoce su margen de ganancia de la Mype	61
Tabla 21 Margen de Ganancia	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 01 Edad	42
-----------------	----

Grafico 02 Sexo	43
Grafico 03 Estado Civil	44
Grafico 04 Grado de Instrucción	45
Grafico 05 Tiempo que tiene la empresa	46
Grafico 06 Números de Trabajadores	47
Grafico 07 Objetivo de la Mype	48
Grafico 08 Tipo de Capital que inicio el negocio	49
Grafico 09 Crédito y/o financiamiento solicitado	50
Grafico 10 El Financiamiento fue	51
Grafico 11 Entidad a la que solicito el crédito	52
Grafico 12 Monto de crédito y/o financiamiento	53
Grafico 13 Tasa de interés mensual bancario	54
Grafico 14 Tasa de interés mensual por los usureros	55
Grafico 15 Monto invertido en la Mype	56
Grafico 16 El dinero invertido fue suficiente	57
Grafico 17 El dinero mejoro la rentabilidad de la empresa	58
Grafico 18 Promedio de ingreso diario	59
Grafico 19 Meses del año que aumenta la rentabilidad de la Mype	60
Grafico 20 Conoce su margen de ganancia de la Mype	61
Grafico 21 Margen de Ganancia	62
ÍNDICE DE CUADROS	
Cuadro 1: Presupuesto	75
Cuadro 2: Cronograma de actividades	76
Cuadro 3: Matriz de consistencia lógica	77
Cuadro 4: Operacionalización de las variables	78

I. INTRODUCCIÓN

La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de las micros y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados, cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limitan su crecimiento y no permiten que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

Las microempresas son fabricantes proveedores de servicios y minoristas que constituyen una parte integral de la economía como compradores y vendedores. No solo generan empleos, sino que además contribuyen al crecimiento económico de América Latina.

La microempresa actualmente representa una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituyen en si misma al centro de la actividad económica. Por otro lado, a pesar del considerable número de empleos que generan el sector, la calidad de los mismos es muy variada. Aunque estas son condiciones comunes entre las microempresas, existe una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía de América Latina.

Las micros y pequeñas empresas en el Perú son componentes importantes del motor de nuestra economía. En nuestro país, las micros y pequeñas empresas han ido cobrando mayor importancia cada año. Aportan el 42% al PBI nacional y albergan al

60% de la población económicamente activa del país, generando fuentes de trabajos formales e informales, y, además, son el principal motor de la actividad comercial.

En el Perú hay muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar, por los obstáculos para acceder al financiamiento, siendo uno de los principales, los altos costos del crédito, la desconfianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, desinformación, entre otros. Por ello, los micros y pequeños empresarios tienen que 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, los inicios de un micro empresario son difíciles, ya que las ganancias son exiguas, por lo que pagar los créditos a las entidades financieras es dificultoso mientras al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento familiar.

(Tantas, 2010).

Por otro lado, se ha podido determinar que la mayoría de microempresarios, tiene una percepción de que en los casos donde se ha visto incrementada su rentabilidad, se ha debido a los aspectos de financiamiento y en otros casos de la capacitación recibida, pero en realidad no existe un conocimiento exacto de cuál es la causa que favorece a la rentabilidad.

La economista Brenda Silupú, docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, responsable del Centro de Asesoría Microempresarial (CAM) de la Universidad de Piura, capacitadora y asesora de Mypes regionales, explica que el panorama actual de las Mypes de Piura, tienen un gran potencial de crecimiento y desarrollo; por ello, debemos tratar de ayudarlas a mejorar su gestión empresarial para que puedan crecer de manera sostenida. Además, deben estar innovando siempre y deben utilizar nuevas estrategias de mercado para hacer frente a competidores más grandes. Según la base oficial de la SUNAT, al 2010, hay unas 45 458 Mypes formales. Piura ocupa el puesto número cuatro, en cuanto a la participación empresarial a nivel nacional; y, respecto a la participación de las Mypes formales, esta es del 3,8%. Entre las fortalezas de estas empresas son la capacidad de liderazgo y de

asumir nuevos retos, deseo de salir adelante, son amantes del riesgo, muy emprendedoras, pero sus debilidades son el actuar en la informalidad, dejarse llevar por terceras personas que muchas veces no son las más idóneas, la desorganización; sin embargo, pese a las dificultades, muchos se esfuerzan y pueden salir adelante gracias a su gran creatividad y a su voluntad de querer hacer bien las cosas. El crecimiento económico y social de Piura, se caracteriza por tener una gran actividad comercial, movida principalmente por las mypes; por lo tanto, son las que están generando más puestos de trabajo (Elena Belletich Ruiz, La Hora, 2012).

En la actualidad se aprecia una tendencia por el consumo de productos naturales y proteínicos por parte de las personas a fin de llevar una vida saludable y vigorosa. Las personas prefieren comprar alimentos que tengan alto contenido de fibra y sean bajos en carbohidratos, grasas, calorías y azúcar aumentando cada vez el consumo de frutas y verduras. Esta tendencia hacia el consumo de productos naturales es estimulado por los cambios en los estilos de vida y orientados a una vida más saludable. Esta situación se lleva a cabo bajo en el marco de una agenda recargada en términos laborales y académicos la cual no permite en muchos casos disponer para preparar refrigerios con alto contenido nutricional.

Ante esta necesidad, se vislumbra la oportunidad de brindar productos de alta calidad que satisfaga, que se encuentre al nivel adquisitivo del consumidor al cual va dirigido. El conocimiento en el arte del preparado del jugo y sus propiedades, es la base para la elaboración del plan de acción de una juguería.

De lo expuesto con anterioridad, me pregunto... una juguería será un negocio rentable... que entidad bancaria podría financiar mi inversión en este negocio. Según el diario Perú 21 (2012) afirma que la rentabilidad de un negocio de juguería puede rendir una ganancia de hasta de 50% anual, siempre y cuando se administre adecuada y eficientemente la logística. Según el público objetivo, la zona donde se ubique y el tamaño del local, la inversión inicial para implementar la juguería es entre S. /10 000 y S/. 150 000. Hoy en día los consumidores están dispuestos a pagar S/.18, si además incluye un buen servicio.

Se aprecia un crecimiento importante en el mercado local de Juguerías, debido a las condiciones antes mencionadas; en consecuencia son cada vez más los empresarios emprendedores que se enrumban a realizar empresa en este rubro.

Debido a que aún existen dificultades para el desarrollo de las MYPES (micro y pequeñas empresas) el financiamiento, así como para la implementación de diversos programas en la Provincia de Sullana, aún no son suficientes para darle una posición más expectante a las Mypes, es por eso que el sector de micro y pequeña empresa, es un sector escasamente investigado, por lo tanto no se encuentran trabajos de investigación que determinen sus características y particularidades.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Juguerías del distrito de Sullana, año 2014?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad, de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del rubro Juguerías del distrito de Sullana, año 2014.

Para poder conseguir el objetivo general, se han planteados los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
- Definir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.
- Seleccionar las principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio.
- Identificar las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

La investigación se justifica porque el estudio proporcionará información veraz y oportuna; además permitirá conocer a nivel descriptivo de las características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro Juguerías, ubicadas en el distrito de Sullana. Así mismo, la investigación también se justifica porque permitirá tener una idea mucho más acertada de cómo opera el financiamiento y la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Sullana y otros ámbitos geográficos conexos.

El presente consta de los siguientes apartados:

Apartado 01: El primer capítulo de la tesis tiene carácter introductorio, por lo que consiste en la Caracterización del problema, enunciado del problema, objetivos y justificación.

Apartado 02: En el segundo capítulo tenemos la revisión de literatura en la cual está conformada por los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.

Apartado 03: Tenemos a la metodología en la consiste en el diseño de la investigación, población, muestra, técnicas e instrumento y métodos de análisis de datos

Apartado 04: Consta de los resultados y análisis de los resultados.

Apartado 05: Las conclusiones de la presente investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Para la realización del presente trabajo de investigación se consultó las siguientes fuentes.

NIVEL INTERNACIONAL:

Zevallos V. (2006) en su artículo de investigación denominada “Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina” extrae una importante reflexión que guarda relación con el carácter sistémico de la problemática de las pymes. En efecto, cada uno de los ámbitos en los que los empresarios señalan oportunidades de mejora se configura, a su vez, en problemáticas que se interrelacionan entre sí, horizontalmente, e incluso involucran a otras áreas que van más allá de las especificidades de una investigación sobre el entorno de las pymes. Podemos señalar la multidimensionalidad de la relación entre la capacitación laboral, la educación, la tecnología y el financiamiento. Asimismo, las limitadas capacidades de los trabajadores no tienen que ver sólo con su formación laboral, sino con el tipo de educación recibida. Esta limitación reduce las posibilidades de absorber nuevos conocimientos (asociados a la tecnología moderna), por lo que las restricciones educativas se convierten en limitaciones para la adopción tecnológica.

Por otro lado Cohen, Baralla (2012) en su investigación sobre: “La situación de las Pymes en América Latina” concluyeron que los obstáculos que tiene que enfrentar las pequeñas empresas de Argentina son: a) Administración tributaria, b) Acceso al financiamiento, c) Prácticas de competidores del sector informal (o competencia desleal), d) Inestabilidad política, y e) Legislación laboral, presentados de acuerdo al orden de importancia. De estos 5 principales obstáculos mencionaremos brevemente a tres de ellos dada la naturaleza de esta investigación que son:

Respecto a la administración impositiva: En Argentina, el 25,8% de las pequeñas empresas reconoce a la administración impositiva como obstáculo, ocupando el segundo lugar en el ranking de países que puede establecerse, por debajo de Brasil, país en el cual 43,3% de las pequeñas empresas encuentran a la administración impositiva como obstáculo. En tercer lugar se ubica Uruguay, con un guarismo similar al de Argentina, al tiempo que en el resto de los países considerados la proporción de pequeñas empresas que considera a este aspecto como obstáculo es menor al 15%.

Respecto al acceso al financiamiento: Puede apreciarse que 13,5% de las pequeñas empresas argentinas considera el acceso al financiamiento como un obstáculo, situándose en el cuarto lugar del ranking. Por otro lado, para el caso de empresas

medianas la proporción que lo considera un obstáculo es 19,2% (tercera posición en el ranking de países) y para las grandes empresas 8,4% (cuarta posición).

A partir de dicho análisis, puede resumirse que las PyMEs argentinas están entre los países donde el acceso al financiamiento se considera como un obstáculo importante

Con respecto a la inestabilidad política: Puede verse que 12,7% de las pequeñas empresas argentinas la define como obstáculo, haciendo que Argentina ocupe el segundo lugar del ranking de países, por debajo de Ecuador. Aun cuando no resulta uno de los principales obstáculos de las pequeñas empresas de Argentina, en orden de importancia, al comparar con otros países resulta que la proporción de firmas que lo reconocen como una dificultad es elevada en términos relativos.

Zevallos (2006) en su investigación “Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina” comparada en seis países de América Latina concluye que el ámbito del financiamiento existen varios elementos comunes, pero también otros peculiares de cada realidad nacional. Siendo un tema de gran relevancia en todos los países, llama la atención que –a diferencia de la percepción tradicional– no en todos sea el problema más importante (pero sí uno de los más importantes). En otros casos, donde se pensaría que no es problema, sí lo es, y con un amplio grado de acuerdo (como es el caso de Panamá). Dentro de los aspectos más relevantes que se manifestaban en todos estos países fueron: Elevadas tasas de interés, garantías excesivas para otorgar créditos, requisitos y trámites excesivos, altas y excesivas comisiones, etc.

Es necesario resaltar el caso de Panamá, en donde las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las pymes. Este resultado encierra una supuesta paradoja, pues la apreciación inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría presumir que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. Sin embargo, el mensaje al parecer es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las pymes.

En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual) y los requisitos excesivos

(estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros).

Por otro lado Ferraro, Goldstein (2011), en la investigación “Políticas de acceso al financiamiento para las pequeña y medianas pequeñas en América Latina” manifiesta que la segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño. Tal es el caso de países como Argentina, en donde la participación de las pymes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010). En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Morais, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011). En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables. Según Lecuona V. (2009) en el libro “Financiamiento a las Pymes en Mexico, 2000-2007” “sólo el 19% de la cartera empresarial de los bancos comerciales se destina a financiar sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco”; Pavón (2010) Financiamiento a las microempresas y las pymes en Mexico (2000-2009) indica que la participación de las pymes en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial fue de 14,39% en el 2007 y que este porcentaje se redujo en casi dos puntos al año siguiente. Para El Salvador, Chorro (2010) en su libro Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El salvador presenta una estimación según tramo de deuda que muestra una disminución de la participación de las pymes del 44,9% al 35,1% entre 2004 y 2009. Más allá del porcentaje de participación, el autor observa una tendencia a la reducción del crédito dirigido a pymes en los últimos años.

De acuerdo con datos de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), 2013 finalizó con una caída de 3,5% en la rentabilidad promedio de las PYMES, y en los primeros dos meses de 2014 esa reducción se fue acentuando. Las subas de alquileres, los incrementos en los insumos, las dificultades para importar bienes

intermedios, las subas de impuestos, la caída en las exportaciones hacia algunos mercados regionales, y la menor actividad interna, son todos factores que erosionan la ecuación de rentabilidad del empresario.

Así, la rentabilidad promedio de los diferentes sectores económicos, medida como resultado neto sobre ventas, bajó de 6,1% en 2011 a 5,7% en 2012, y 5,5% en 2013. Los resultados de enero y febrero muestran una tasa de rentabilidad que ronda el 5,2%, con una baja de 5,5% frente al promedio del año pasado.

Según un relevamiento mensual del Departamento de Estudios Industriales de CAME entre 200 pequeños y medianos industriales, en enero de 2013 solo el 49,5% de los empresarios aseguró operar con rentabilidad positiva, posiblemente el porcentaje más bajo de los últimos diez años. En cambio, el 40,5% operó con rentabilidad nula y el 10% reveló tasa negativa, es decir: pérdidas.

La situación se extiende a las PYMES agropecuarias, sobre todos las afectadas por problemas climáticos o bajas de precios, y al comercio minorista, que además de subas de costos y caída de ventas, lucha contra la venta ilegal. Incluso un rubro que debate por estos días cómo replantearse el negocio, es el turismo. Es que a pesar del alto tránsito que tuvo la temporada de verano, la actividad se cayó y rubros como el gastronómico y hotelero vieron comprometida su rentabilidad. Pero mientras en las grandes empresas la pérdida de rentabilidad se traduce inmediatamente en despidos y suspensiones, en las PYMES las acciones son diferentes. Según datos de Tendencias Económicas, en febrero se registraron 4.758 despidos (18 veces más que en febrero de 2013) y 7.246 suspensiones. La mayoría fueron en grandes empresas automotrices, de comunicaciones y la construcción (La Nación, 2014).

NIVEL NACIONAL:

Avolio, Mesones y Roca en su estudio Factores que limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (Mypes), permite identificar a los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. En relación con los factores de carácter operativo que limitan el crecimiento de las MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, parecería que los empresarios MYPE

desarrollan estrategias relacionadas con la mejora de calidad de sus productos. Los conocimientos en materia de logística son muy básicos respecto al planeamiento de las operaciones de producción y el control de inventarios, la relación con los proveedores se basa en un nivel de confianza mutua, el tema de precios lo manejan muy bien, estiman sus márgenes de ganancia, llevan un concienzudo control de sus gastos de forma manual y cada cierto tiempo observan cuánto tienen de capital en el banco, en caja y en mercaderías.

En cuanto a los factores de carácter estratégico, parecería que uno de los problemas más frecuentes que afectan a los empresarios es su visión de corto plazo, que no suelen desarrollar planes estratégicos que les sirvan de guía para la gestión de sus empresas, sino que administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo.

Además, no existe un patrón definido que haya permitido el crecimiento de las MYPES, son diferentes para cada uno. Respecto de los factores externos, parecería que la informalidad es una de las barreras que impide a estas empresas convertirse en medianas. También parecería que el rol del Estado en este punto ha sido insuficiente, al no desarrollar mecanismos y programas que promuevan la formalización y capacitación de los microempresarios.

En relación con los factores de carácter personal que limitan el crecimiento de las MYPES, parecería que no hay relación entre el grado de instrucción y el crecimiento de los empresarios; parecería que muchas de las limitaciones se deben a la falta de educación en la gestión de negocios; se basan en su experiencia previa, y por ello no desean ni buscan ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios.

Sinarahua M. (2012) en su investigación denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro suministros de computo del distrito de Callería – Pucallpa, periodo 2010-2011”, concluye que la microempresa es fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. Por otro lado en un estudio realizado en la región de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la

MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito.

La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

Vigil L. (2009) en su estudio Formación, Crecimiento y proyección de las Mypes, nos indica la falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos.

Por su parte, Vásquez (2008), en su investigación de Tesis de Maestría en Contabilidad. Sobre: La Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006, llegó a las siguientes conclusiones: el 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles, con 94,7%. En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje fue decreciente. Las Mypes del sector turismo estudiadas recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario; los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos (Vásquez, 2008).

El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de sus Mypes. Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%; sólo el 38% de las Mypes

estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. El 68% de las Mypes estudiadas indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión. El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89,5%; el 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. El 60% de los gerentes de los restaurantes estudiados considera que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor y el 47,4% de los hoteles consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio. (Vásquez 2008)

Por otro lado Medina H, Flores P. (2010), en su investigación Incidencia del Financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Menciona que si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes. También menciona que el financiamiento las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las MYPES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la microfinancieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional. Por otro lado el 45% de las micros empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las Mypes financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las Mypes que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de

las Mypes financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

Aguilar (2007), realizó un estudio sobre “El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno”, arrojando como resultados que el 50% de las empresas solicitó un crédito y, de estas, un 45% lo hizo a instituciones bancarias, un 49% a instituciones no bancarias y solo un 6% a prestamistas informales, cuyos créditos son fáciles de otorgar pero a un mayor costo en relación con el sector formal. Del mismo modo se puede destacar que los problemas más importantes de acceso al crédito son: las tasas de interés, la falta de garantías, los documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que representan el 41%, 30%, 12% y 11%, respectivamente. También es importante señalar que entre los factores que determinan la imposibilidad de cumplir con las obligaciones de la unidad empresarial están: las altas tasas de interés a las que se solicitaron los préstamos, con un 42%; las ventas bajas, que disminuyen el flujo de caja de la unidades empresariales, 41%; los aspectos tributarios, que representan un 11% y, finalmente, la mala inversión y otros problemas, 6%.

Por otro lado, el crédito como factor de mejoramiento y desarrollo de las micros y pequeñas empresas se puede traducir en el aumento de la productividad y la reducción de los costos. El 92,42% de los encuestados que tuvieron la oportunidad de acceder al crédito consideraron que mejoraron su situación y solo un reducido porcentaje manifestó que su situación no mejoró.

Rengifo S. (2011) en su Tesis Investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”, llegó a las siguientes conclusiones respecto a la rentabilidad de las Mypes en dicho rubro: El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Tantas A. (2010) en su Tesis de Investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidores de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009” realizó una

investigación en la que obtiene como conclusión que el 100% de microempresarios dedicados al rubro de comercio de útiles de oficina, atribuyen el incremento de su rentabilidad a la capacitación recibida.

NIVEL REGIONAL:

Red ProMypes (Programa de Fomento a la Micro y Pequeña Empresa) (2008), realiza un estudio de mercado “El diagnóstico situacional de la problemática de las MYPES en la región Piura”; expone que no existe una definición universal del concepto de micro y pequeña empresa (MYPE), por lo que cada institución gubernamental utiliza su propia definición que dificulta el levantamiento y sistematización de información. Por otro lado hace referencia que el 71% de MYPES de la costa tiene menos de 5 empleados y el 17% tiene entre 6 y 10 empleados. Para el caso de la sierra estos porcentajes son 92% y 5% respectivamente. Con este estudio Red Pro MYPE, buscó evaluar la situación global de la micro y pequeña empresa en la región Piura, determinar la actual situación comercial de las MYPE, su estructura de financiamiento, tributación, acceso a la tecnología, empleo y factores para la toma de decisiones. Además se llegó a la conclusión de que el 89% de las MYPES de la región Piura tiene problemas para acceder al crédito de mediano y largo plazo y entre las barreras que les impide acceder al financiamiento por parte de una entidad financiera son: Falta de aval y garantías, excesivos papeles, no es sujeto al crédito y las tasas de interés son elevadas. En cuanto a las entidades financieras a las que solicitan créditos de corto plazo a nivel regional tenemos: Los bancos,

Edpyme, Caja de ahorros, Caja rural, Cooperativa de ahorro y préstamos familiares. Por otro lado en el sector industria recurren a los Bancos y Edpyme; en el sector comercio recurren a las Cajas de ahorro y cooperativas de ahorro; mientras que en el sector servicios solicitan financiamiento en las Cajas rurales y mediante préstamos familiares (ITD, 2008).

Bayona Ch. y Talledo Y. (2011) en su investigación de Tesina denominada “Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la Unión” concluyeron que las altas tasas de interés a que están sujetos es consecuencia que su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales pues un 46% de comerciantes se financia por medio de esta fuente, seguido

de un 26% que se financia por medio de proveedores y el resto utiliza como fuente de financiamiento las Entidades formales de crédito. Con respecto a los que acuden a los prestamistas informales se determinan como causas de porque se acude a prestamistas informales tenemos que el 46% de los comerciantes opina que es debido al menor tiempo en que obtienen el crédito, el 26% manifiesta que es debido a que no califica para el crédito y de esta manera le otorgan mayores facilidades.

NIVEL LOCAL:

En la investigación se ha podido determinar que no existe información oficial acerca de investigaciones llevadas a cabo para estudiar la realidad de las Mypes en nuestra localidad, en ninguna de las variables propuestas, por lo que no es posible presentar antecedentes en este nivel.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 El Empresario:

Un empresario, en términos simples, es aquella persona que crea o adquiere un negocio o empresa, y luego, se dedica a trabajar en él y hacerlo crecer. En otras palabras el empresario es aquella persona que:

- **Identifica una Oportunidad:** El empresario tiene la suficiente visión como para identificar una oportunidad de negocio.
- **Asume Riesgos:** Una vez identificada la oportunidad de negocio, el empresario se informa, investiga y analiza dicha oportunidad, y si considera que el negocio producto de dicha oportunidad podría ser rentable, toma los riesgos necesarios, y asume la responsabilidad de su decisión.
- **Reúne Recursos:** Una vez que toma la decisión de iniciar su negocio, el empresario reúne rápidamente los recursos necesarios (financieros, tecnológicos, humanos, etc.) que le permitan poner en marcha su empresa.
- **Innova:** Luego usa su creatividad para diseñar un producto único, que ofrezca una diferenciación con respecto a los productos de sus competidores, y que satisfaga necesidades insatisfechas de los consumidores.

- **Desarrolla Procesos:** Luego usa su creatividad para diseñar un producto único, que ofrezca una diferenciación con respecto a los productos de sus competidores, y que satisfaga necesidades insatisfechas de los consumidores.
- **Lidera:** Una vez que ha iniciado su negocio, el empresario ejerce su liderazgo para inducir y motivar a sus trabajadores a que alcancen los objetivos de su empresa.
- **Contribuye a la comunidad:** Una vez que ha iniciado su negocio, el empresario ejerce su liderazgo para inducir y motivar a sus trabajadores a que alcancen los objetivos de su empresa.

2.2.1.1 Evolución de la teoría del empresario:

Los conceptos empresa y empresario aparecen siempre unidos, por lo que es difícil disociar uno del otro en el momento de hacer definiciones y reflexiones tanto teóricas como prácticas.

Si la empresa representa el aspecto objetivo del conocimiento económico–empresarial, es el empresario quien protagoniza por derecho propio el aspecto pragmático y del comportamiento, en él se personaliza la función de agente económico que se define por organización, primero asociándose a una persona física o individuo para después finalizar en una identificación más amplia y referida tanto a individuos como a grupos.

En una primera concepción, la figura del empresario estuvo unida a la del capitalista, patrón o maestro, propietario de las medidas de producción, con el surgimiento y exposición del capitalismo financiero, época en la que se produce una importante ruptura, la separación de la propiedad y el control, en la empresa de cierta dimensión, se van poniendo las bases de la figura del empresario como un experto, profesional o grupo decisor que atiende a las funciones básicas de la innovación y del liderazgo a través de una adecuada toma de decisiones y gracias a determinada actitud y mentalidad estratégica.

2.2.1.2 La figura del empresario en la economía actual:

Es evidente que la figura del empresario ha ido teniendo diferentes apreciaciones y justificaciones teóricas, tanto respecto al papel desempeñado en el sistema económico, como la justificación del salario o del beneficio que le corresponde por su participación

en la actividad productiva. En este epígrafe se van a exponer los enfoques principales sobre esta cuestión.

2.2.1.3 La teoría del empresario como agente organizador

1º Es un agente económico, cuya función característica es la de organizar y combinar los factores productivos, planificar y dirigir el sector productivo para satisfacer las necesidades del sector de consumo.

Capacidad no ordinaria que representa la mano visible del sistema económico y que puede definirse con estos atributos:

- Organizador de la actividad productiva que coordina, combina, planifica y dirige los factores para obtener productos que venderá en el mercado.
- Agente de acción práctico que hace profecías económicas y cuyo último objetivo es ganar dinero.
- Agente aventurero y confiado que asume el riesgo, asegurando las rentas a los indecisos y tímidos que son, los propietarios y suministradores de los recursos económicos.

2.2.1.4 Teoría del empresario riesgo

En este enfoque, el papel principal del empresario reside en que él adquiere o contrata los factores productivos a unos precios determinados (costes), creando las rentas monetarias de los otros agentes, sobre la base de una predicción económica respecto al precio a que venderá los productos obtenidos, soportando, en consecuencia, todo el riesgo de la actividad económica de la empresa que dirige.

El empresario tiene que efectuar las siguientes predicciones económicas.

- Conocer las necesidades de la demanda (clientes y / o consumidores).
- Fijar unos precios o adaptar sus costes al precio de venta estimado, en el momento de la venta de los productos en el mercado.

En función de este precio y del volumen de ventas esperadas, adquirirá y contratará los recursos, ofreciendo unas rentas ciertas a los propietarios de la empresa y a los suministradores, a los proveedores. Si su cálculo económico es correcto y si sus predicciones se cumplen este empresario riesgo, podrá obtener un beneficio o una retribución económica a su capacidad de aceptar incertidumbre. En cambio, si se

equivoca, tendrá una pérdida ya que habrá pagado unos precios de costes más elevados que el ingreso obtenido o precios de ventas.

2.2.1.5 La teoría del empresario innovador de Schumpeter:

Según Schumpeter queda claro que es la innovación el factor de crecimiento de la economía capitalista. El sistema estará en equilibrio hasta que un empresario creativo desarrolle con éxito una nueva combinación productiva (innovación), mientras tanto, las unidades económicas de producción mantendrán esta situación de equilibrio.

- Equilibrio !Ingresos = costes de producción + beneficio ordinario del empresario.

En consecuencia no existe un beneficio extraordinario del empresario.

La innovación produce el desequilibrio, hay progreso económico y le otorga a la empresa un poder de mercado temporal (monopolio), que le reportará beneficios extraordinarios hasta que la imitación de otras empresas restablezca el equilibrio.

Es evidente que en este proceso de cambio tecnológico: invención, innovación e imitación, Schumpeter, sitúa al empresario como función principal y característica del progreso técnico que genera el desarrollo económico y los avances sociales. Las fases de este proceso pueden definirse de la siguiente manera:

- **Invención:** Se refiere a la creación o descubrimiento de un nuevo producto o de un nuevo proceso de producción para un producto ya existente.
- **Innovación:** Es la acción de poner en práctica inventos previos de cualquier naturaleza o aplicación de la invención a usos industriales y comerciales.
- **Imitación:** Es la generalización de la innovación o desarrollo de la misma, modificando aspectos no sustanciales que llevan a productos similares de carácter sustitutivo.

La invención entra en el terreno de las ideas o creatividad cuestión, no exclusiva de los economistas, mientras que la innovación es lo que caracteriza al empresario innovador, dejando la imitación a los empresarios conservadores o seguidores.

Schumpeter difiere de las teorías del empresario riesgo, en que no es este la causa de las ganancias del empresario, ya que finalmente él no lo soporta, sino que recae sobre el propietario o capitalista, el origen hay que encontrarlo en la innovación, en el progreso técnico.

2.2.1.6 La teoría del empresario como función de liderazgo:

Últimamente el papel principal que se le está otorgando al empresario es el de líder y estratega. La función del liderazgo, como guía del grupo humano, como visionario y definidor de la misión de la organización está siendo la justificación de la función empresarial para desarrollar la cultura, adaptar la empresa a su entorno competitivo ante el reto que representa la gestión del cambio imperante en la actualidad.

2.2.1.7 Funciones del empresario:

Como resumen del conjunto de enfoques, el empresario desarrolla una función característica en el sistema económico capitalista actual que se explica por los siguientes aspectos:

- En primer lugar, el empresario representa la función directiva. El sistema de dirección de la empresa.
- Esta función se explica, por una parte por el aspecto de ejercer el liderazgo en el sistema económico y por otra por generar la innovación en el mismo:

En la actividad económica que efectúa, asume básicamente el riesgo del sistema.

1º Porque percibe las necesidades de los posibles o futuros clientes.

2º Porque organiza la producción o las actividades económicas.

3º Porque remunera a los factores anticipadamente (costes).

4º Porque satisface las necesidades percibidas, vendiendo bienes y servicios.

5º Porque así recupera, vía precios, la inversión realizada teniendo como recompensa una renta residual que es el beneficio del empresario por su liderazgo, innovación y riesgo.

2.2.2 El micro y pequeña empresa MYPE:

Las **MYPES** son micro y pequeñas empresas consolidadas como unidades de negocio que ofrecen productos o servicios, y se presentan como una alternativa de empleo y desarrollo.

Las micros y pequeñas empresas (Mypes) se ha convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que

genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños.

El financiamiento a las Mypes es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado, es por esto que el presente trabajo trata de resaltar la relación que existe entre este sector de las finanzas y las pequeñas y microempresas. Benites C. (2009)

2.2.1.1 Importancia de las mypes

Rivera (Sf) Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a que:

- Proporcionan puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- 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.

2.2.1.2. Características de las Mypes

Caballero B. (Sf.) Las MYPE deben reunir las siguientes características:

Artículo 5°: Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

2.2.1.3 Importancia de la MYPE en la economía:

Vigil L. (Sf). Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

2.2.1.4 Rol de la MYPE en el desarrollo regional

Vigil L. (Sf) La MYPE tiene protagonismo en el mercado regional, en todas las regionales peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la MYPE ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo.

2.2.1.5 Crecimiento de la MYPE en el Perú.

Vigil L. (Sf) El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la

subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

2.2.3 Financiamiento:

2.2.3.1 Definición:

Quincho Q. (2011) El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad o monto debe ser devuelta con un monto adicional por concepto de intereses que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

2.2.3.2 Estructura del sistema financiero:

Ayala V. (2005) El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera, como son: El sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores. El estado participa en el sistema financiero en las inversiones que posee en COFIDE como banco de desarrollo de segundo piso, actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”. La eficiencia de esta transformación será mayor cuanto mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión.

El que las distintas unidades económicas se posicionen como excedentarias o deficitarias podrá ser debido a razones como: la riqueza, la renta actual y la esperada, la posición social, si son unidades familiares o no lo son, la situación económica general del país y los tipos de interés (las variaciones de estos puede dar lugar a cambios en los comportamientos en las unidades de gasto). El concepto "sistemas financieros" hace referencia a las diversas formas de ahorro y préstamo y a las transacciones de paga bancarias. Cuando se habla de mercado financiero debe entenderse que se trata de la oferta y demanda de servicios financieros.

En una misma sociedad pueden coexistir tres tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros. Entre ellos tenemos:

1. Servicios financieros formales: Son ofrecidos por agentes institucionales bajo la supervisión de las autoridades monetarias. Se ubican en este sector los bancos privados, estatales, comerciales e instituciones financieras especializadas.
2. Servicios financieros semi - formales: Son agentes institucionales pero no pertenecen al sector bancario. Se ubican en este sector cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y programas de ONGs.
3. Servicios financieros informales: Los agentes y las motivaciones son muy diversas. Pertenecen a este sector una red familiar o comunal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se ubican usureros, prestamistas, familiares y amigos.

□ **Elementos del sistema financiero:**

1. Agentes del sistema financiero (Bolsa de valores, Bancos Industrializados)
2. El Crédito
3. La moneda

□ **Sistema bancario:** Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el Banco Central de Reserva (B.C.R.P) y el Banco de la Nación (B.N):

1. Los Bancos.- Se denomina también empresas bancarias, son necesidades mercantiles que canalizarlos, junto a su capital y el dinero que captan bajo otras modalidades, hacia los agentes deficitarios y hacia otras actividades que le proporcionen utilidades.

Los bancos no son las únicas entidades que realizan intermediación financiera formal indirecta pero son las únicas que pueden aceptar depósitos a la vista y movilizar dinero a través de usos de cheques extendidos contra ellos. Gracias a esto puede crear dinero a través de sus operaciones crediticias (creación secundaria del dinero).

□ **Importancia de los Bancos:**

- Facilitar los pagos tanto en el interior como exterior.
- Impulsan las actividades económicas.
- Son agentes de crédito.
- Ofrecen seguridad y confianza.

□ **Clases de Bancos:**

a) Banco Central de Reserva.- Es una entidad estatal autónoma, tiene a su cargo la política monetaria y cambiaria de nuestro país. Es conocida también como la autoridad monetaria, fue fundada en 1931 por recomendación de la misión Kemmerer. Su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus funciones Son:

- Regular la cantidad de dinero.
- Administrar las reservas internacionales.
- Emitir billetes y monedas.
- Informar sobre las finanzas nacionales.

b) Banco de la Nación.- Es el agente financiero del estado de encarga principalmente de las operaciones financieras del sector público. Creado en 1996, tiene como finalidad principal proporcionar a todos los órganos del sector público nacional servicios bancarios. Sus funciones son:

- Recauda los tributos y consignatario.

- Es depositario de los fondos de las empresas estatales.
- Garante y mediador de las operaciones de contratación y servicios de la deuda pública.
- Realiza pagos de deuda externa.
- Agente financiero del estado.

2. El sistema no bancario:

Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

- a) **Financieras:** Instituciones que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento y captar recursos financieros del público según modalidades, a excepción de los depósitos a la vista. Además facilita la colocación de primeras emisiones de valores y operan con valores mobiliarios.
- b) **COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo):** Institución administrada por el estado que capta y Canaliza, orientada a fomentar el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas del sector empresas del sector industrial.
- c) **Compañías de Seguro:** Empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Se aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc. Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.
- d) **Comparativas de Ahorro y Crédito:** Son asociaciones que auguran a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero solo las de ahorro y crédito pertenecen al sistema financiero.
- e) **Cajas Rurales:** Se organizan bajo la forma de asociaciones, con el objeto de captar dinero de sus asociados y de terceros para proporcionar y desarrollar actividades económicas ligadas al agro de la región.

- f) **AFP:** Empresas que captan recursos de los trabajadores, mediante el descuento de un porcentaje o sueldos, que van a constituir un fondo de previsión individual.

2.2.2.3 Etapas del proceso de financiamiento de las MYPES:

Lira B. (2009) El proceso que cualquier persona natural o jurídica debe seguir para obtener apoyo del sistema financiero es el siguiente:

Paso N° 01: Determinación de la necesidad financiera:

Se determina las necesidades financieras que puede tener el negocio, además debe analizar las dimensiones del préstamo: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).

Paso N° 02: Búsqueda de información

Ahora toca saber, a dónde recurrir para obtener el apoyo financiero, eso se debe buscar información acerca de quiénes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen, por eso es necesario acudir a las diferentes instituciones financieras.

Paso N° 03: Elección del proveedor financiero

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos, dónde debemos acudir a pedir el préstamo que se necesita.

Paso N° 04: Documentación sustentatoria

La ecuación que maneja el sistema financiero cuando estudia la conveniencia de entregar un crédito es: A MÁS INFORMACIÓN, ENTONCES MENOR RIESGO.

En este sentido, mientras más información relevante se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

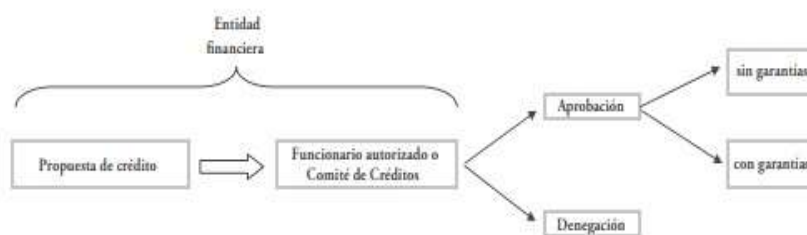
Paso N° 05: El proceso de evaluación del riesgo crediticio

Antes de iniciar el proceso en sí, la entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir. Recuerde que para el banco: A MAYOR CONOCIMIENTO = MENOR RIESGO.

Paso N° 06: Aprobación, implementación y desembolso

Como ya se mencionó anteriormente, la aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado, se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera. La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito.

Asumamos ahora, que el apoyo financiero solicitado ha sido aprobado. El esquema que se presenta a continuación resume las alternativas que la empresa solicitante puede afrontar cuando se aprueba el crédito:



Paso N° 07: Pago del Crédito

Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero. El paso 7, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es sólo uno de siete pasos, quizá sea de los más importantes para la empresa que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener un record crediticio que a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

2.2.2.4 Fuentes y formas de Financiamiento a corto plazo:

Existen distintas fuentes y formas de financiamiento a corto plazo y entre las cuales 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.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante 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.
- **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
- **Papeles Comerciales:** Consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

2.2.2.5 Fuentes y formas de Financiamiento a Largo Plazo:

Briceño A. (Sf) Entre las principales fuentes y formas de financiamiento a largo plazo tenemos:

- **Hipoteca:** Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.
- **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.
- **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.

2.2.2.6 Dimensiones del Financiamiento:

Chiroque Z. (2012) Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor.

Instrumentos financieros a disposición de las MYPES: Lira B. (2009)

- **Sobregiro:** También denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, que actualmente está permitido

únicamente a los bancos. Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice.

- **Tarjetas de Crédito.-** También conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposición en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes: **Full**, tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación. **Mínimo**, deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado. **-Crédito**, lo que implica pagar en cuotas mensuales a lo largo de un año. Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar montos que van entre el 100% y el mínimo establecido; pero si no se cancela por lo menos el mínimo, el usuario de la tarjeta (en la jerga bancaria el tarjeta-habiente) será considerado un cliente moroso y su línea de crédito será suspendida.
- **Pagarés.-** Esta modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. El por qué se denomina así, tiene que ver con el *título valor*⁶⁷ que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, que se denomina pagaré.
- **Descuentos de Letras.-** Esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.

- **Carta Fianza.-** Es un documento que extiende la institución financiera a favor de la empresa solicitante, por el cual se ésta compromete a garantizarla en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero. Esto significa, que en caso que la empresa o persona afianzada incumpla el pago de una deuda o de un compromiso asumido, es la institución financiera emisora de la carta fianza la que se hace cargo del pago por el monto garantizado y que está explícito en el documento emitido. Producida la ejecución de la carta fianza (que es el mecanismo legal por el cual el beneficiario requiere al banco el pago del monto garantizado), la entidad bancaria tiene no más de 48 horas para honrar la garantía, es decir, pagar la suma garantizada y posteriormente le requerirá a su cliente el pago correspondiente.
- **Aval Bancario.-** Representa una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

2.2.4 Rentabilidad:

Recursos y Negocios (Sf) La Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Por otro lado la rentabilidad es la capacidad para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

2.2.4.1 Tipos de Rentabilidad:

a). Rentabilidad Económica.

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

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

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

b). Rentabilidad Financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera

insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

2.2.4.2 Consideraciones Para Construir Indicadores De Rentabilidad:

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

2.2.4.3 Niveles De Análisis De La Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un

segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.2.4.4 Modelo Teórico de la Rentabilidad.

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

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz: Chiroque Z. (2012).**

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta

rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera. Sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

- **La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe.**

El modelo de mercado de Sharpe. Surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L. Treynor para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la

variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

Según Sánchez (2002). Sostiene que, en el mundo de la economía y finanzas, la rentabilidad quiere decir el beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se obtendrá o se ha obtenido a través de un de una inversión, ya sea de recurso o de dinero. Hay dos distintas maneras de representar la rentabilidad, una de ella de forma relativa y la otra de manera absoluta, una siendo en porcentaje y la otra en valores respectivamente. Cualquier tipo de inversión es con el propósito de que se llegue a generar algún tipo de ganancia o rentabilidad ya sea que se invierta dinero al prestar dinero, comprar acciones o títulos valores.

2.4 Marco Conceptual:

- **Crédito:** Uso de dinero o bienes de otra persona o empresa a cambio del compromiso de devolverlos posteriormente en efectivo y con los intereses.
- **Costo:** Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.
- **Desembolso:** Se refiere a la entrega en efectivo del financiamiento solicitado.

- **Economía:** Es la ciencia que se ocupa de la manera en que se administran unos recursos o el empleo de los recursos existentes con el fin de satisfacer las necesidades que tienen las personas y los grupos humanos.
- **Empleo:** Es el trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario.
- **Financiamiento:** Es un mecanismo por el cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico, con un financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable.
- **Finanzas:** Conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo con el fin último de generar valor para los accionistas.
- **Intereses:** Es el pago que en efectivo se realiza por el uso del dinero de un tercero.
- **Investigación:** Es la búsqueda intencionada de conocimientos o de soluciones a problemas de carácter científico.
- **Liquidez:** Sinónimo de efectivo. Se dice que una empresa o persona tiene liquidez cuando tiene excedentes de efectivo.
- **Línea de crédito:** Monto máximo que la entidad financiera está dispuesta a otorgar a su cliente a lo largo de un periodo determinado.
- **Mercado:** Lugar físico o virtual, donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios por dinero.

- **Mypes:** La micro y pequeña empresa, es la unión económica constituida por una persona natural o jurídica.
- **Productividad:** Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.
- **Proyecto:** Consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.
- **Rentabilidad:** Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.
- **Sistema Financiero:** Es aquel conjunto de instituciones, mercados y medios de un país determinado cuyo objetivo y finalidad es la de canalizar el ahorro que generan los prestamistas hacia los prestatarios.
- **Trabajadores:** Es una persona que con la edad legal suficiente, y de forma voluntaria presta sus servicios retribuidos.
- **Tasa de intereses:** Costo en términos porcentuales del dinero recibido en calidad de préstamo.
- **Ventas:** Es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones, o personas que ofrecen algo (PRODUCTOS, SERVICIOS, U OTROS).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación:

El tipo de investigación es Descriptivo Simple, porque únicamente pretendió medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que nos referíamos. En el caso de esta investigación se está buscando encontrar la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE de servicio rubro Juguerías del Distrito de Sullana, 2014.

3.1.2 Diseño de investigación:

La presente Investigación es de Tipo No Experimental, esta se realiza sin manipular deliberadamente variables. En la investigación no experimental se observa los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Es decir, la investigación no hace variar intencionalmente la variable (Hernández, Fernández & baptista, 2006).

Es Transversal porque se recolectó los datos en un sólo momento, en un tiempo único, siendo su propósito describir las variables en un momento dado. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Es de nivel cuantitativa porque examina los datos de manera científica, en forma numérica y estadística. Recoge y analiza datos sobre las variables y estudia las propiedades y fenómenos de la situación problemática de manera objetiva, así los resultados de las variables en estudio se pueden generalizar.

Al esquematizar este tipo de investigación obtenemos el siguiente diagrama:

M ----- O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes, rubro Juguerías del Distrito de Sullana.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

3.2 Población y Muestra:

3.2.1 Población:

La población de esta investigación estuvo conformada por un total 15 de MYPES del rubro Juguerías del Distrito de Sullana, 2014.

3.2.2 Muestra:

La muestra estará conformada por 15 propietarios para las variables Financiamiento y Rentabilidad de las MYPE en estudio.

3.3 Técnicas e Instrumentos:

3.3.1 Técnicas:

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta que busca recaudar datos por medio de un cuestionario, aplicada a los representantes legales o gerentes de las MYPES del sector comercio - rubro Juguerías.

3.3.2 Instrumentos:

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cual recoge los datos obtenidos a partir de un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer su opinión, características o hechos específicos.

El cuestionario consta de 21 preguntas obtenidas de la realización de la operacionalización de las variables en estudio, este instrumento está distribuido en tres partes, la primera parte está referida a los datos generales del propietario, la segunda consta de tres preguntas referidas al perfil de la MYPE, la tercera parte consta de diez preguntas sobre la variable financiamiento y la última parte son cuatro preguntas referentes a la variable rentabilidad.

3.3.3 Métodos de análisis de datos

En la presente investigación se utilizó la estadística descriptiva: frecuencias y porcentajes. Y gráficos circulares de tipos pastel.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

I. Respecto a los representantes de las Mypes

Tabla 1
Edad de los representantes de las Mypes

<i>ALTERNATIVA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>20 – 35 años</i>	9	60%
<i>36 – 50 años</i>	5	33%
<i>51 – 70 años</i>	1	7%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

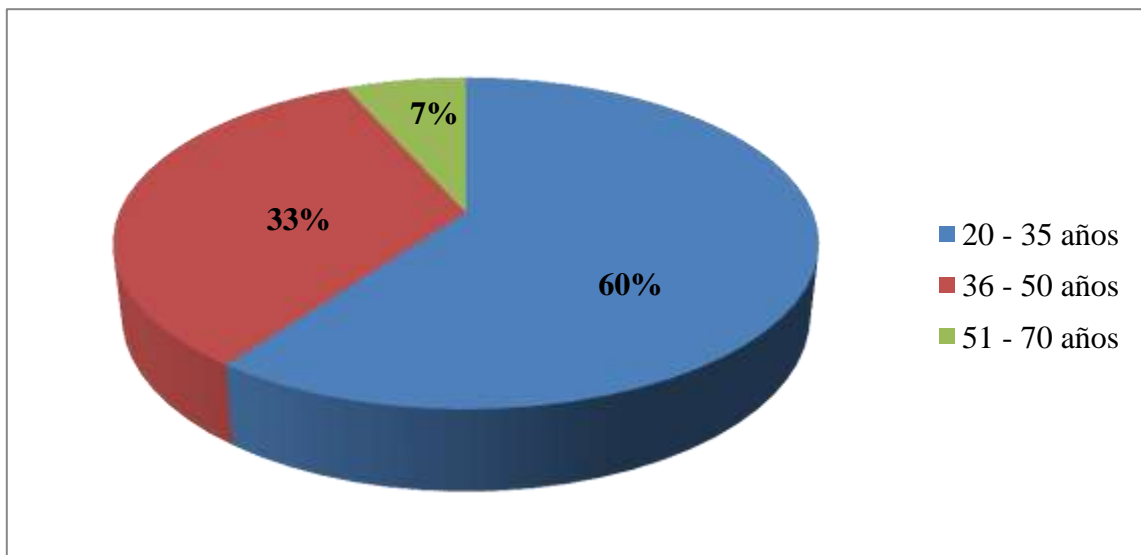


Figura 1: Gráfico de pastel Edad de los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla N° 01 se observa que el 60% de los representantes de las MYPES son personas jóvenes y sus edades se encuentran entre 20 y 35 años.

Tabla 2
Genero sexual de los representantes de las Mypes

<i>ALTERNATIVA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Femenino</i>	8	53%

<i>Masculino</i>	7	47%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

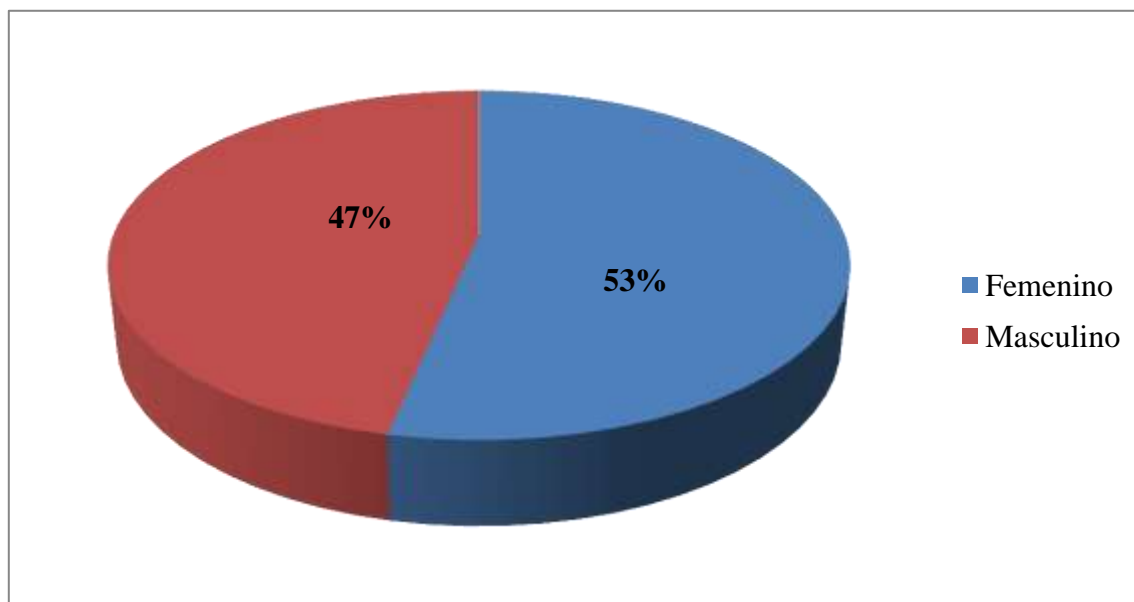


Figura 2: Gráfico de pastel Genero sexual de los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla 2 se observa que el 53% de los representantes de las MYPES encuestados son de sexo femeninas y el 47% masculino, lo que indica que el sexo femenino domina la dirección de las MYPES de este rubro Juguerías.

Tabla 3

Estado Civil de los representantes de las Mypes

<i>ALTERNATIVA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Soltero</i>	8	53%
<i>Casado</i>	7	47%

<i>TOTAL</i>	15	100%
--------------	----	------

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

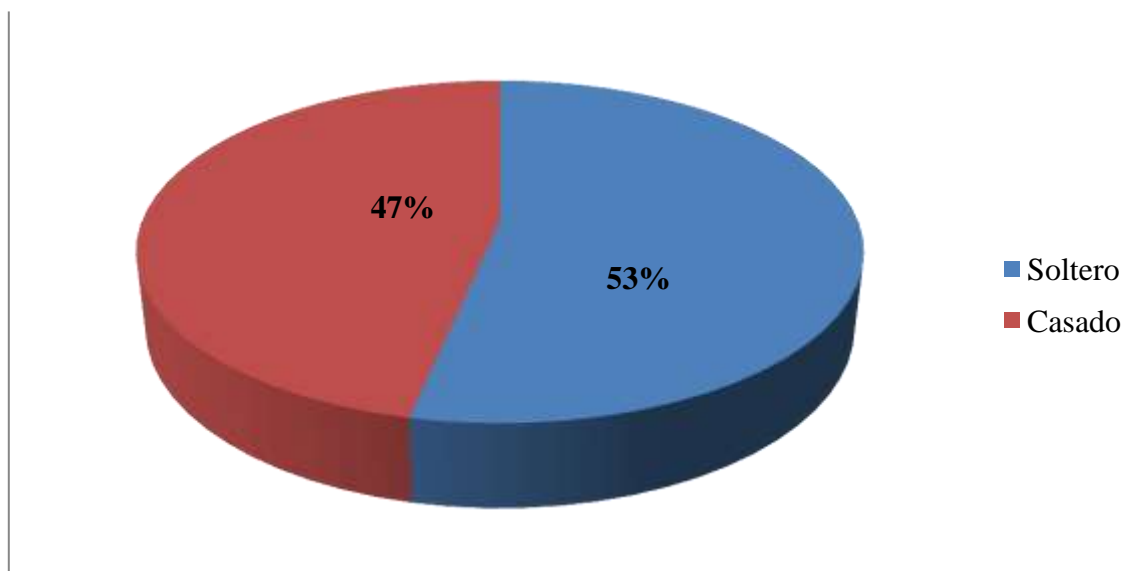


Figura 3: Gráfico de pastel estado civil de los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla 3 se observa que el 53% de los representantes de las MYPES su estado civil solteros (as) y por ende el 47% de los representantes de las MYPES son casados.

Tabla 4

Grado de Instrucción de los representantes de las Mypes

<i>ALTERNATIVA</i>	<i>POBLACION</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Primaria</i>	0	0%
<i>Secundaria</i>	2	13%
<i>Superior Universitario</i>	6	40%

<i>Superior No Universitario</i>	7	47%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

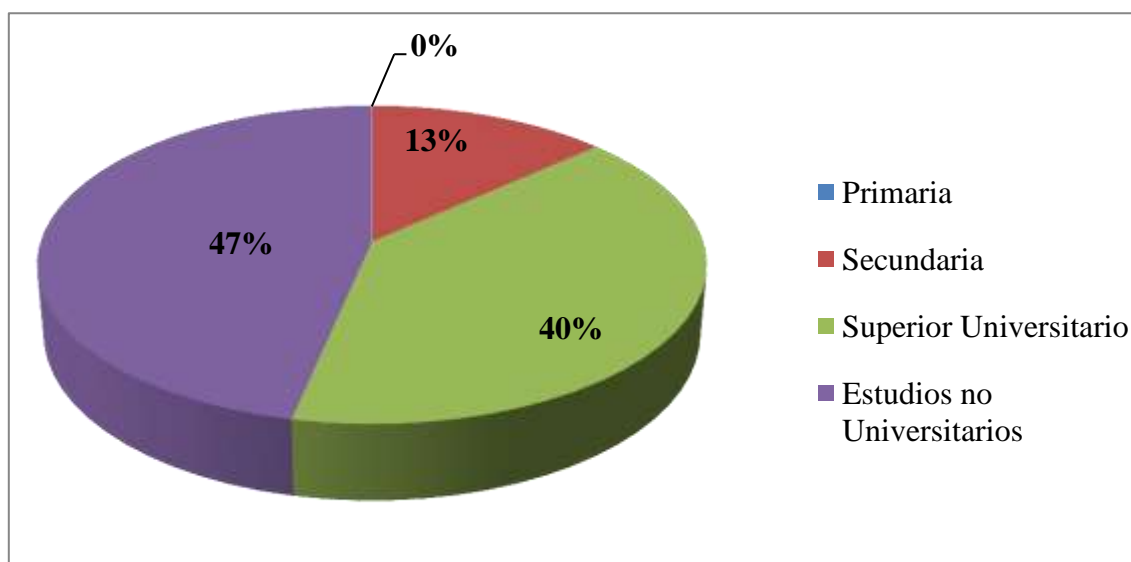


Figura 4: Gráfico de pastel grado de instrucción de los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla 4 se observa que el 47% de los representantes de las MYPES cuentan con estudios superiores no universitario, mientras que el 13% tiene educación Secundaria, lo que permite decir que si existe una preparación superior.

II. Perfil de las Mypes

Tabla 5
Tiempo que se dedica al rubro

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Seis meses</i>	2	13%

<i>Un año</i>	3	20%
<i>Dos años</i>	4	27%
<i>Más de tres años</i>	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

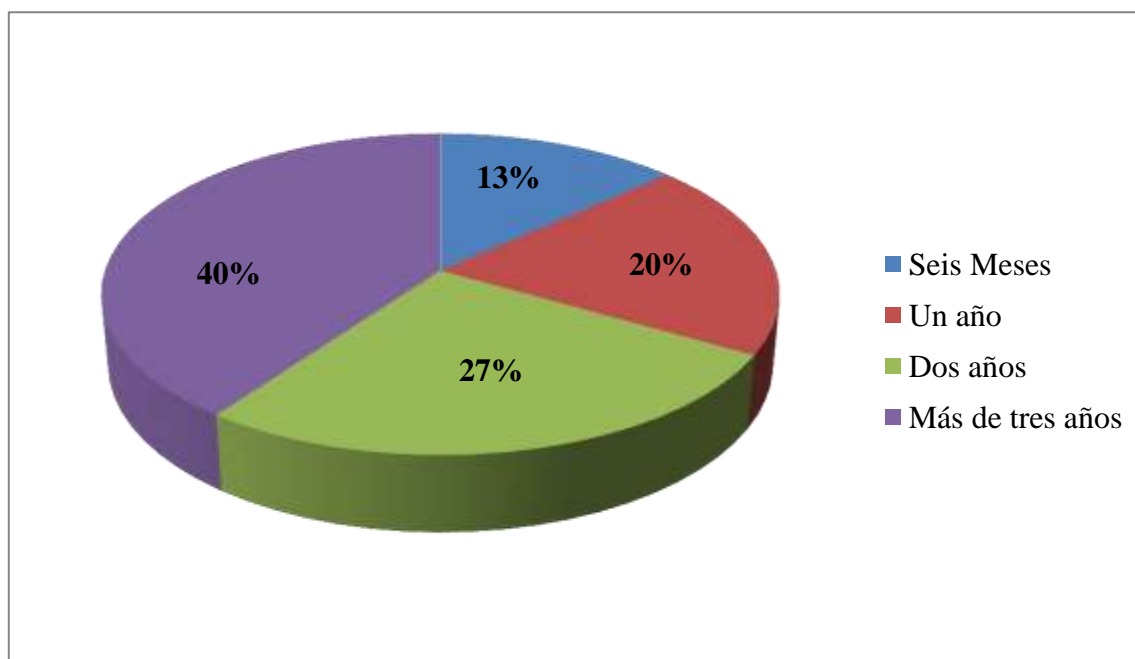


Figura 5: Gráfico de Pastel, tiempo que se dedica los representantes de las MYPES a este rubro.

Interpretación: En la tabla 5 se observa que el 40% de los representantes de las MYPES tienen más tres años y un 27% tiene dos años, lo que se puede inferir que más de la mayoría tiene dos años dedicado al rubro juguería.

Tipo 6

Números de trabajadores

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>1 a 3</i>	11	73%
<i>4 a 10</i>	4	27%
<i>Más de 11</i>	0	0%

TOTAL	15	100%
--------------	-----------	-------------

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

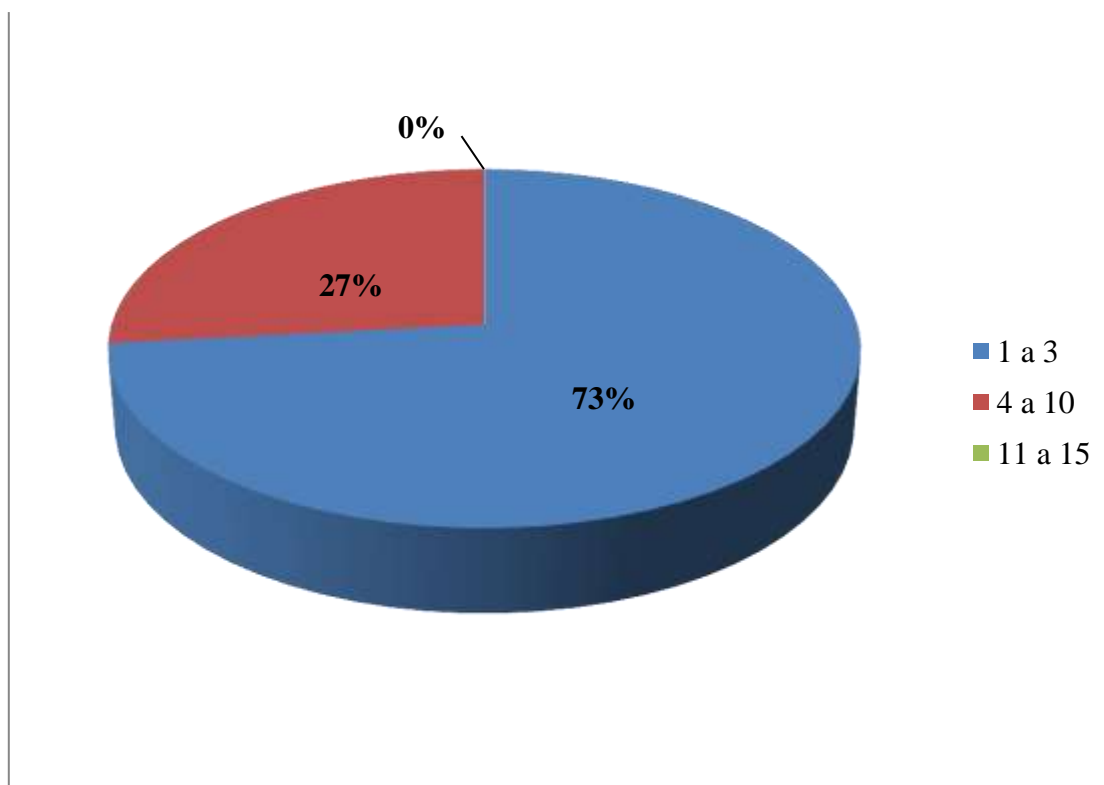


Figura 6: Gráfico de pastel, números de trabajadores de los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla 6 se observa que la mayoría de las MYPES que representan el 73% tienen entre 1 a 3 trabajadores.

Tabla 7
El Objetivo de la Mypes

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Incrementar el volumen de venta</i>	5	40%
<i>Dar empleo a las familias</i>	3	13%
<i>Maximizar Ganancias</i>	7	47%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

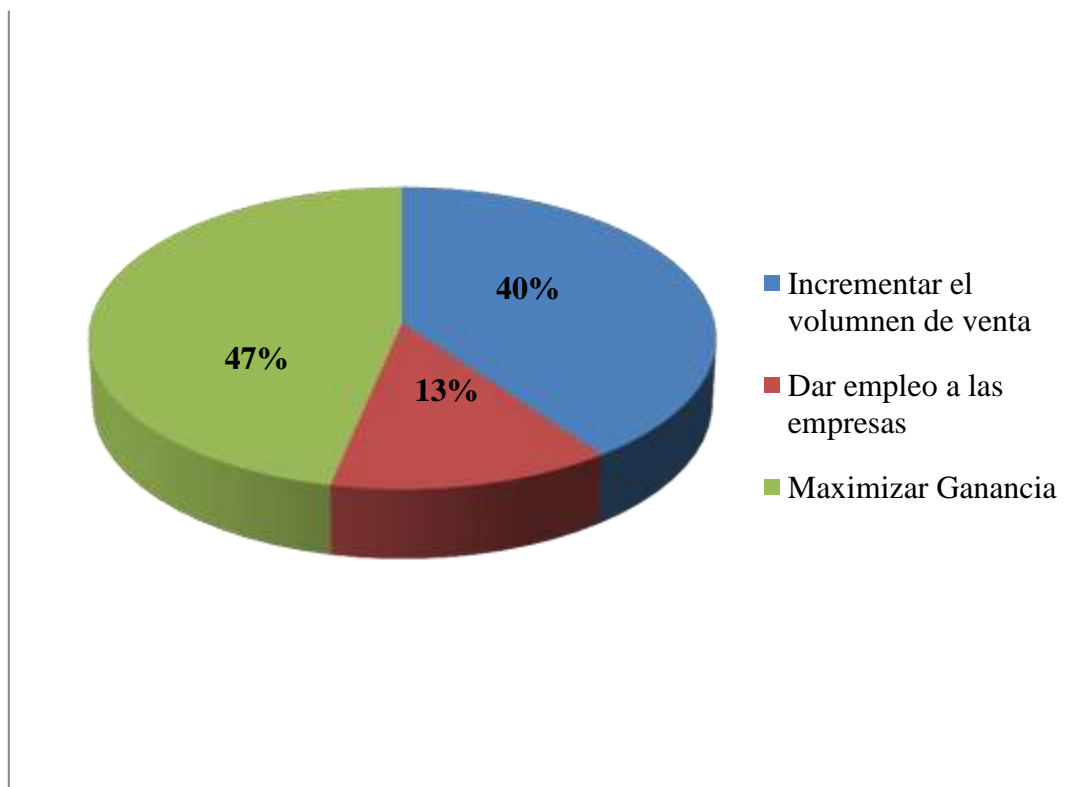


Figura 7: Gráfico de pastel, Objetivo de la Mypes

Interpretación: En la tabla 7 se observa que un 47% considera que el objeto de las MYPES es maximizar las ganancias y el 40 % es dar empleo a las familias.

III. Respecto al Financiamiento

Tabla 8
Tipo de capital que inicio su negocio

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Propio</i>	2	13%
<i>Ajeno</i>	7	47%
<i>Ambos</i>	6	40%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

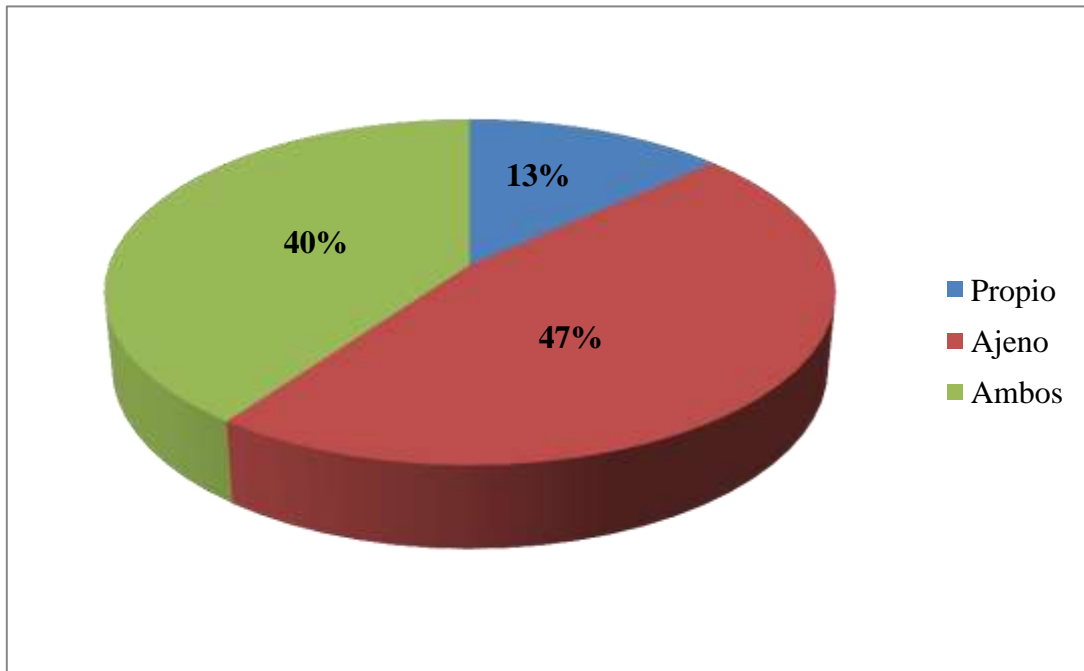


Figura 8: Gráfico de pastel, tipo de financiamiento que inicio los representantes de las Mypes

Interpretación: En la tabla 8 se observa que el 47% de las MYPES iniciaron su negocio con un capital ajeno y un 40% inicio su negocio con un financiamiento propio y ajeno a la vez.

Tabla 9
Crédito y/o financiamiento solicitado

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Si</i>	<i>10</i>	<i>67%</i>
<i>No</i>	<i>5</i>	<i>33%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>15</i>	<i>100%</i>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

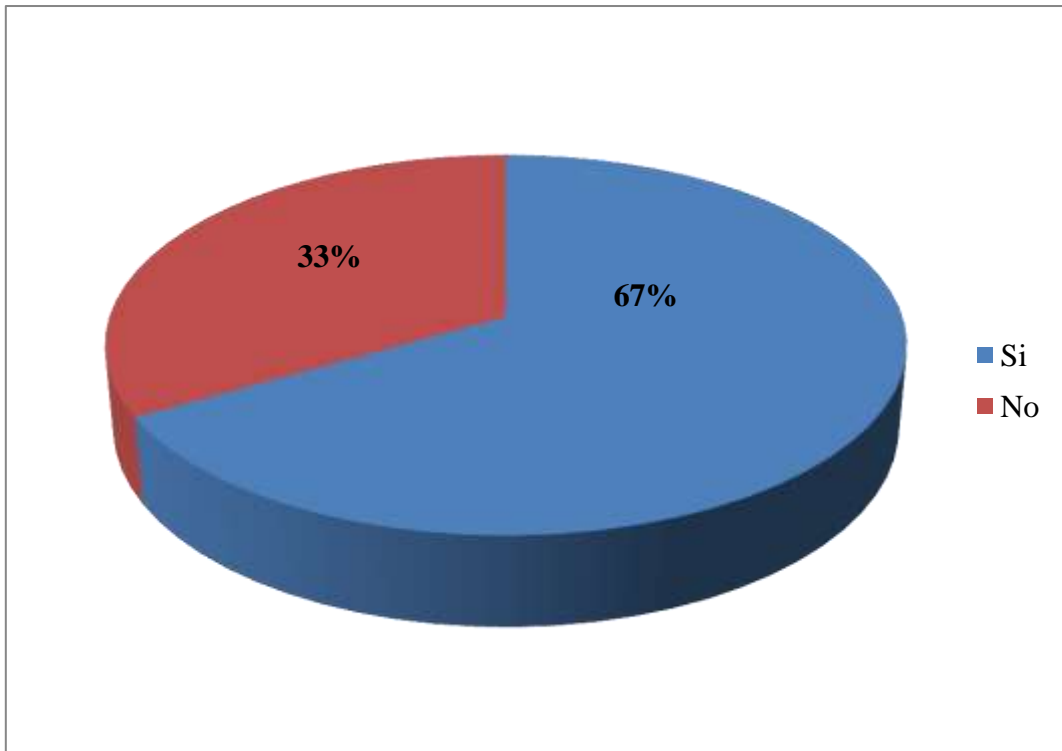


Figura 9: Gráfico de pastel, ha solicitado un financiamiento y/o crédito.

Interpretación: En la tabla 9 se observa que la mayoría de la MYPES que representan el 67% si ha solicitado financiamiento y/o crédito para su empresa, mientras que el resto no lo ha requerido.

Tabla
10

El financiamiento fue Bancario o usurero.

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Bancario</i>	10	67%
<i>Usurero</i>	5	33%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

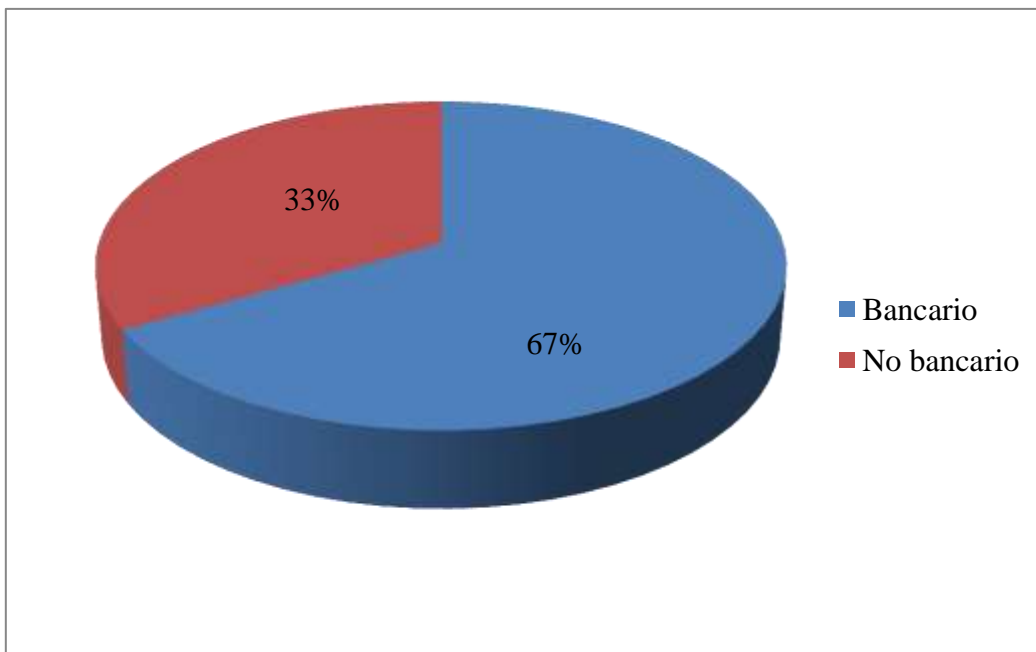


Figura 10: Gráfico de pastel, el financiamiento fue Bancario o usurero.

Interpretación: En la tabla 10 se observa que el 67% de los representantes de las MYPES ha solicitado un crédito bancario, mientras que el resto ha requerido de un financiamiento no bancario.

Tabla

11

Entidad a la que solicito el crédito

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Bancos</i>	1	7%
<i>Financieras</i>	3	20%
<i>CMAC</i>	6	40%
<i>No sabe, no responde</i>	5	33%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

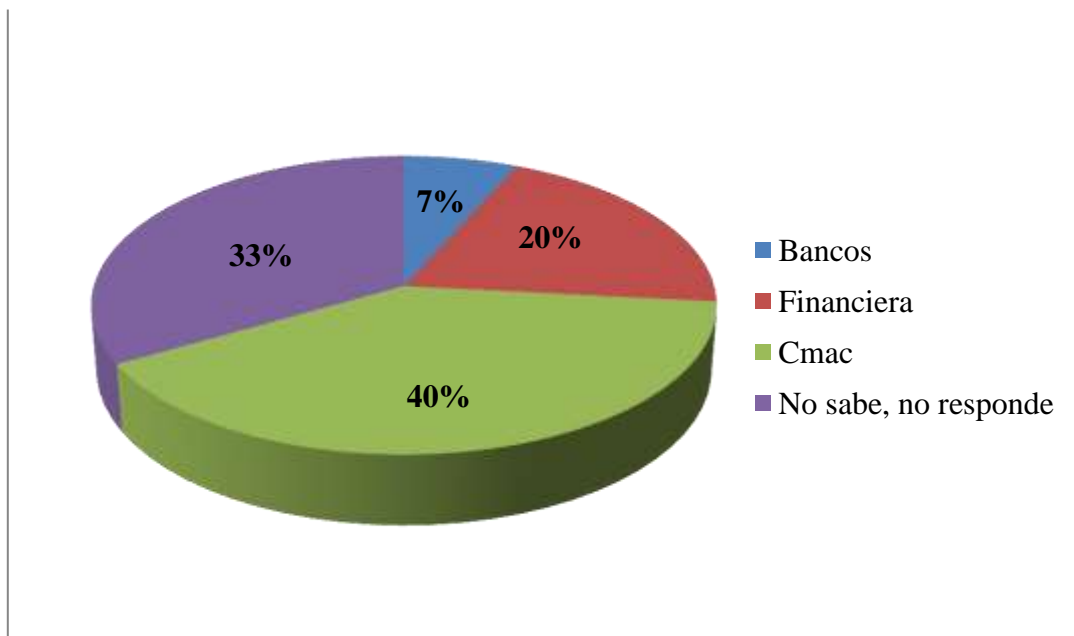


Figura 11: Gráfico de pastel, entidad a la que solicito un crédito

Interpretación: En la tabla 11 se observa que el 40% de los representantes de las MYPES recibió un crédito en una identidad CMAC, mientras que el 33% no ha solicitado un crédito en ninguna entidad bancario, por lo tanto, puede tener prestamos por terceros, es decir usureros.

Tabla

12

Monto del crédito Recibido

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
S/. 1 000 – 3 000	2	13%
S/. 3 000 – 5 000	4	27%
S/. 5 000 – 10 000	9	60%
Más de S/. 10 000	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

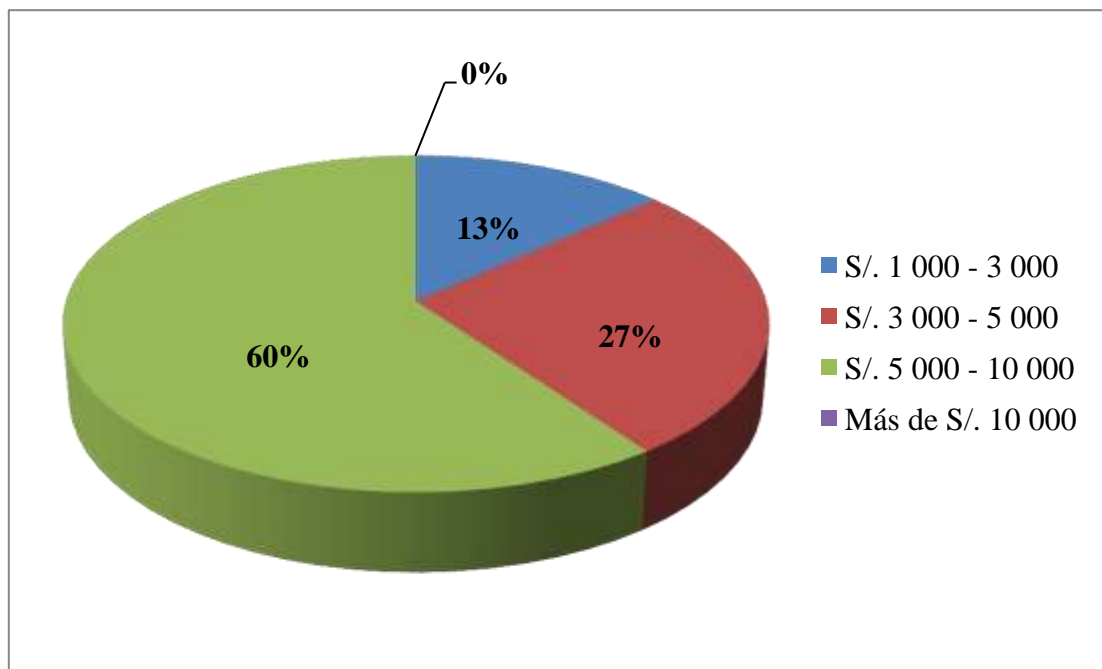


Figura 12: Gráfico de pastel, Monto del crédito y/o financiamiento recibido.

Interpretación: En la tabla 12 se observa que el 60% de los representantes de las MYPES recibió un crédito y/o financiamiento entre S/.5 000 a 10 000, mientras que el resto obtuvo un crédito por debajo de los S/. 5 000.

Tabla

13

Tasa de interés mensual bancario

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Bancos 23% a 70.50%	1	7%
Financieras 22.00 a 77.00%	2	13%
CMAC 48.50% a 68.48%	3	20%
No sabe	9	60%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

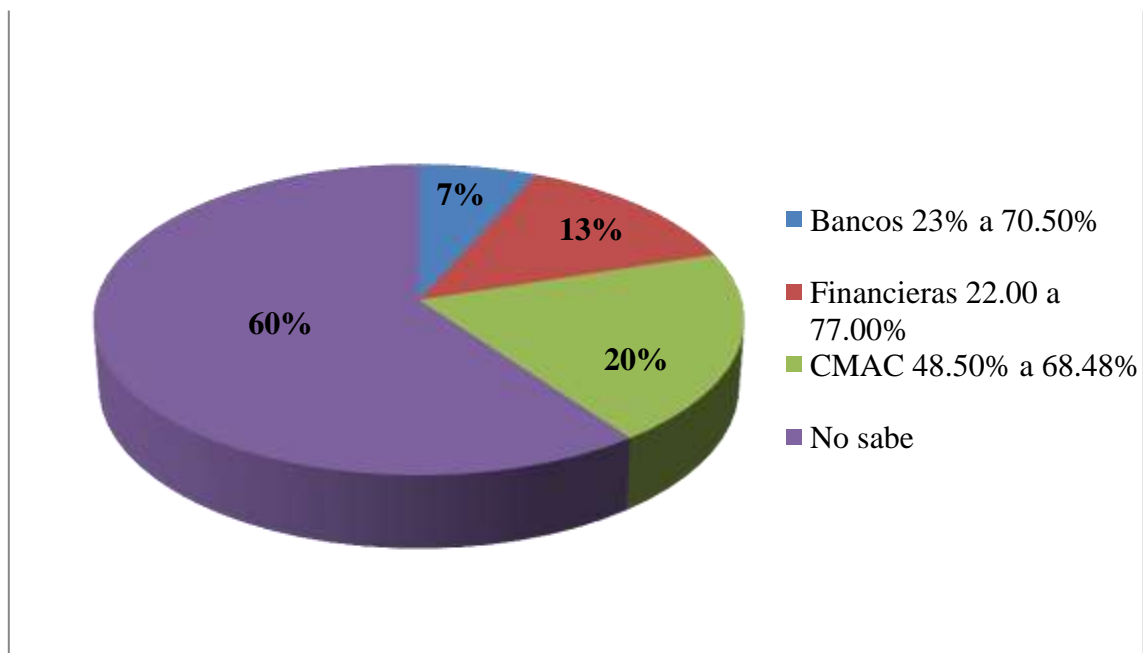


Figura 13: Gráfico de pastel, tasa de interés mensual bancario.

Interpretación: En la tabla 13 se observa que el 60% de las MYPES encuestas no sabe cuál es la tasa de interés mensual. Pero el resto (40%) de la MYPES si tiene conocimiento de la tasa de interés de la entidad a la cual hizo su crédito.

Tabla

Tabla 14
Tasa de interés mensual por los Usureros

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
15% - 20%	3	20%
21% - 30%	2	13%
31% a más	0	0%
No sabe	10	67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

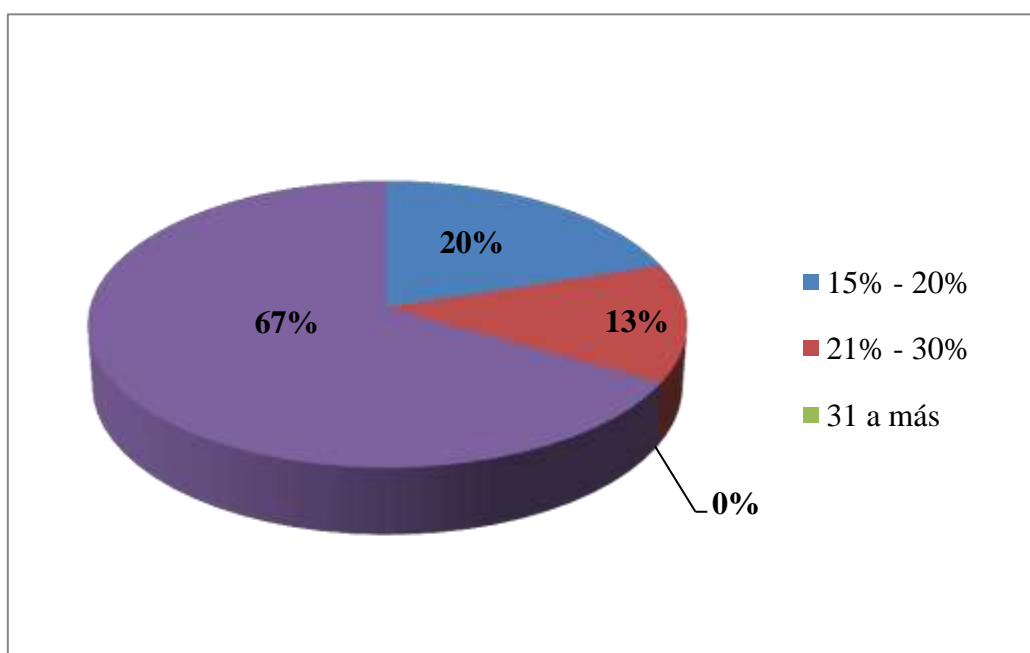


Figura 14: Gráfico de pastel, tasa de interés mensual usurero.

Interpretación: En la tabla 14 se observa que la mayoría de las MYPES que representan el 67% no sabe la tasa de interés mensual de su usurero, el 33% de los encuestados si conoce la tasa de interés que paga a sus usureros.

Tabla 15

Monto invertido en la Mype

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
S/. 1 000 – 5 000	6	40%
S/. 5 000 – 10 000	7	47%
S/. 10 000 – 20 000	2	13%
Más de S/. 20 000	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

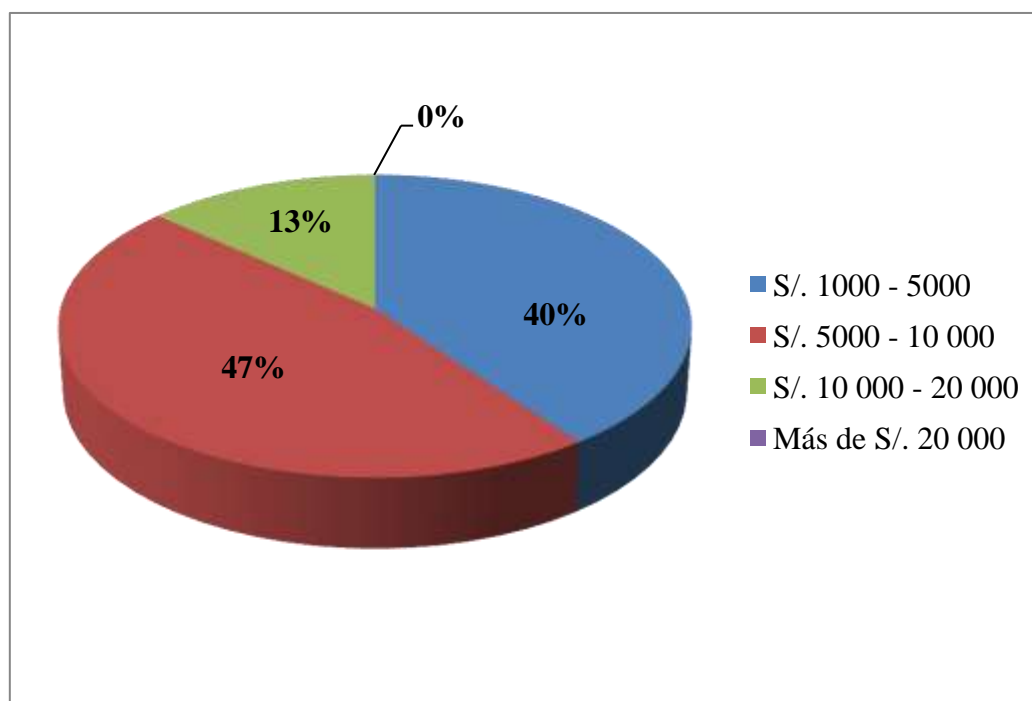


Figura 15: Gráfico de pastel, monto invertido en la empresa.

Interpretación: En la tabla 15 se observa que el 87% de los representantes de las MYPES ha invertido un monto entre S/. 1 000 y S/. 10 000, pero el resto que representa al 13% ha invertido entre S/. 10 000 y S/. 20 000 como inversión en su MYPE.

Tabla 16

El dinero invertido fue suficiente

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Si	9	60%
No	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

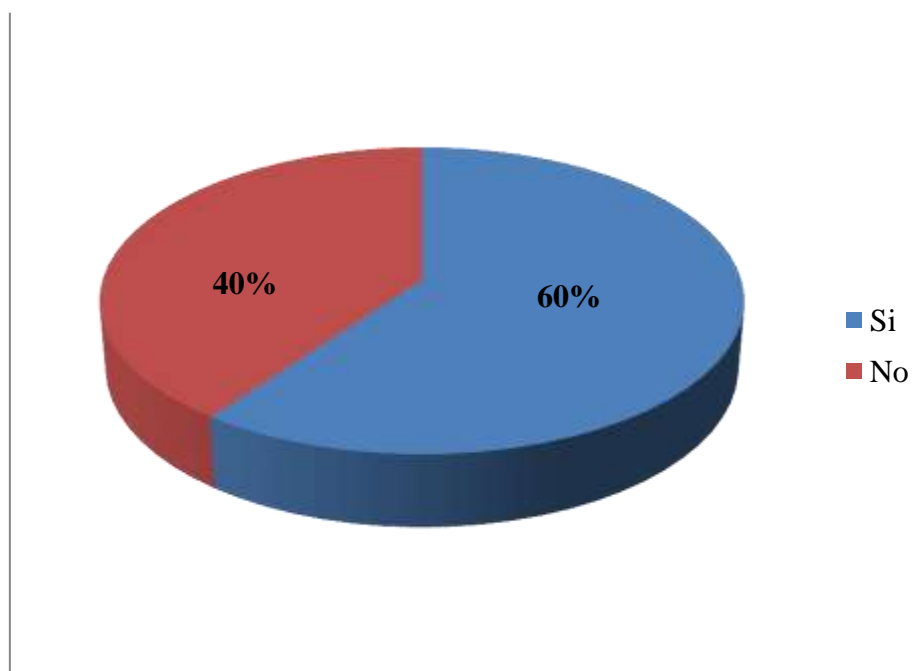


Figura 16: Gráfico de pastel, el dinero invertido fue suficiente.

Interpretación: En la tabla 16 se observa que el 60% de los representantes de las MYPES cree que el dinero invertido fue suficiente para su empresa, mientras que el 40% no le fue suficiente el dinero invertido en la empresa.

Tabla 17

El dinero invertido mejoro la rentabilidad de la empresa

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Si	15	100%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

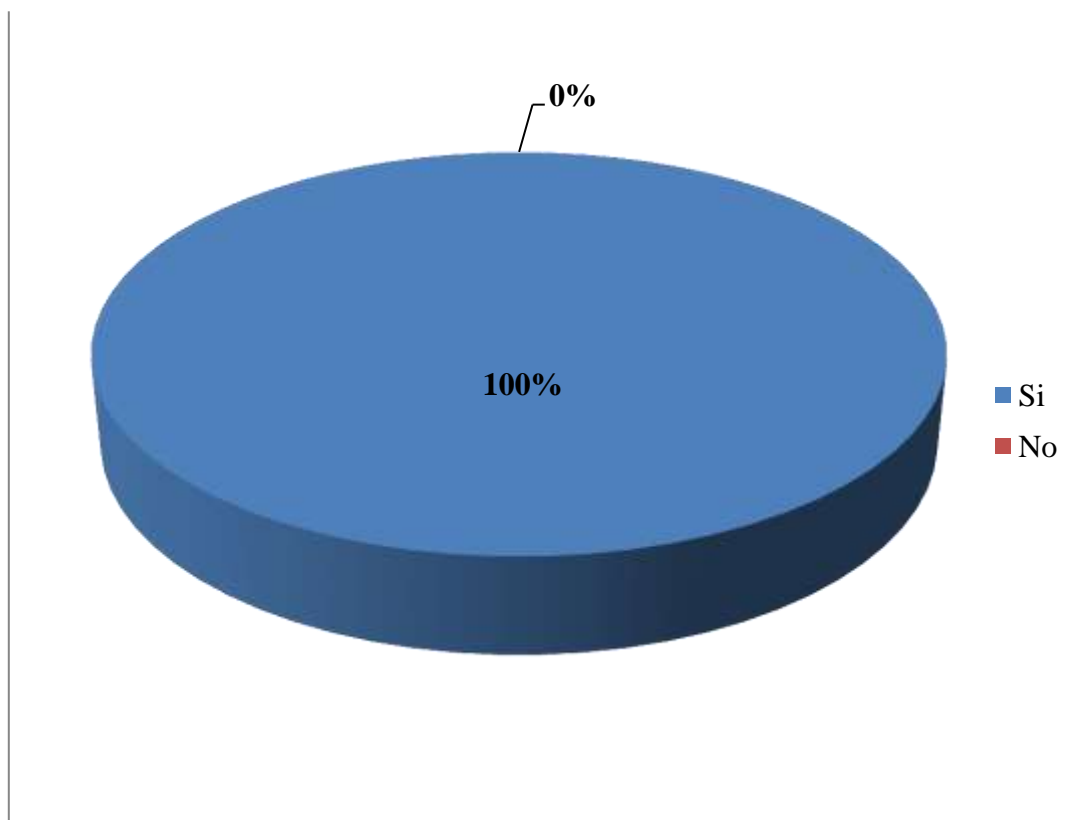


Figura 17: Gráfico de pastel, el dinero invertido mejoro la rentabilidad de la empresa.

Interpretación: En la tabla 17 se observa que el 100% de los representantes de las MYPES percibe que el dinero invertido ha mejorado la rentabilidad de la empresa.

IV. Respecto a la Rentabilidad

Tabla 18
Promedio de ingreso diario

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
S/. 50 - 150	0	0%
S/. 200 - 350	9	60%
S/. 400 - 550	5	33%
Más de S/. 550	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

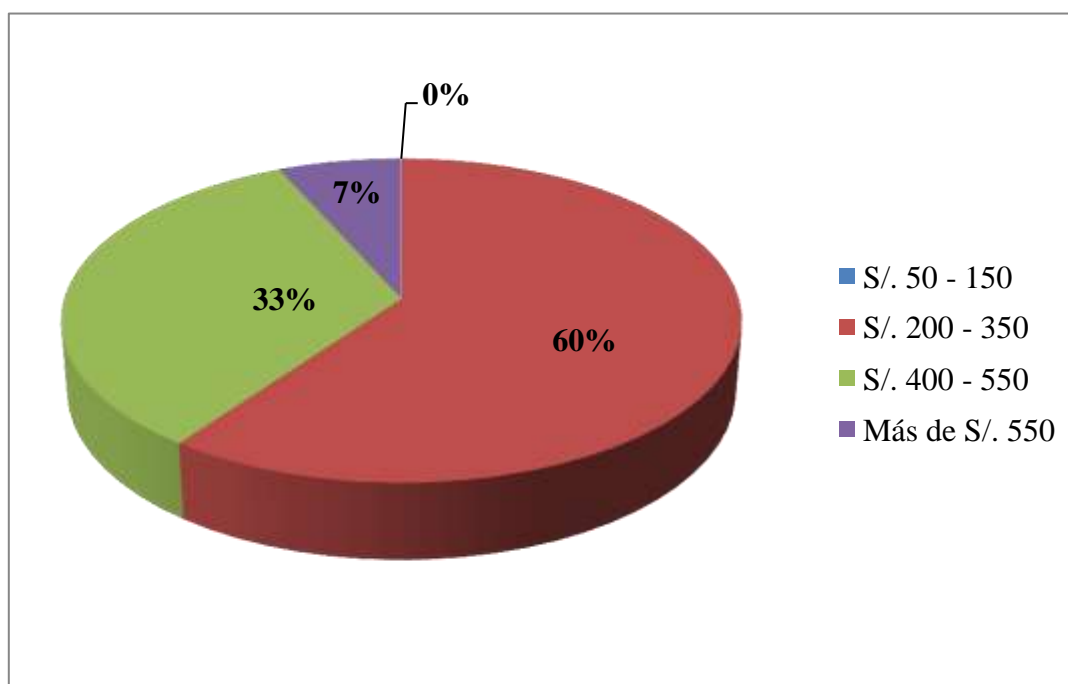


Figura 18: Gráfico de pastel, promedio de ingreso diario.

Interpretación: En la tabla 18 se observa que el 93% de los representantes de las MYPES percibe que su ingreso promedio es entre S/. 200 a S/. 550 soles diarios, mientras que el 7% su ingreso promedio es más de S/. 550 soles diarios.

Tabla 19

Meses del año que aumenta la rentabilidad de la empresa

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Todo el año	7	47%
Diciembre a Junio	8	53%
Julio a Noviembre	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

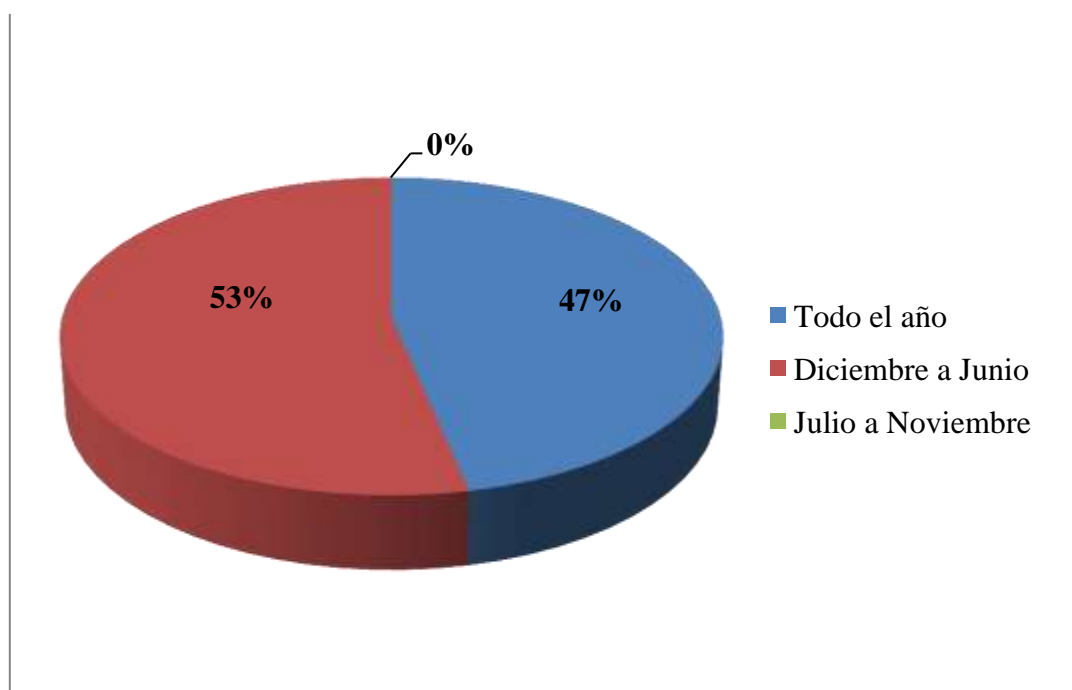


Figura 19: Gráfico de pastel, meses que aumenta la rentabilidad en la Mype.

Interpretación: En la tabla 19 se observa que el 53% de las MYPES considera que su rentabilidad aumenta en los meses de Diciembre a Junio, mientras que el 47% percibe que su rentabilidad se mantiene todo el año.

Tabla 20

Conoce su margen de ganancia de las Mypes

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Si	13	87%
No	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

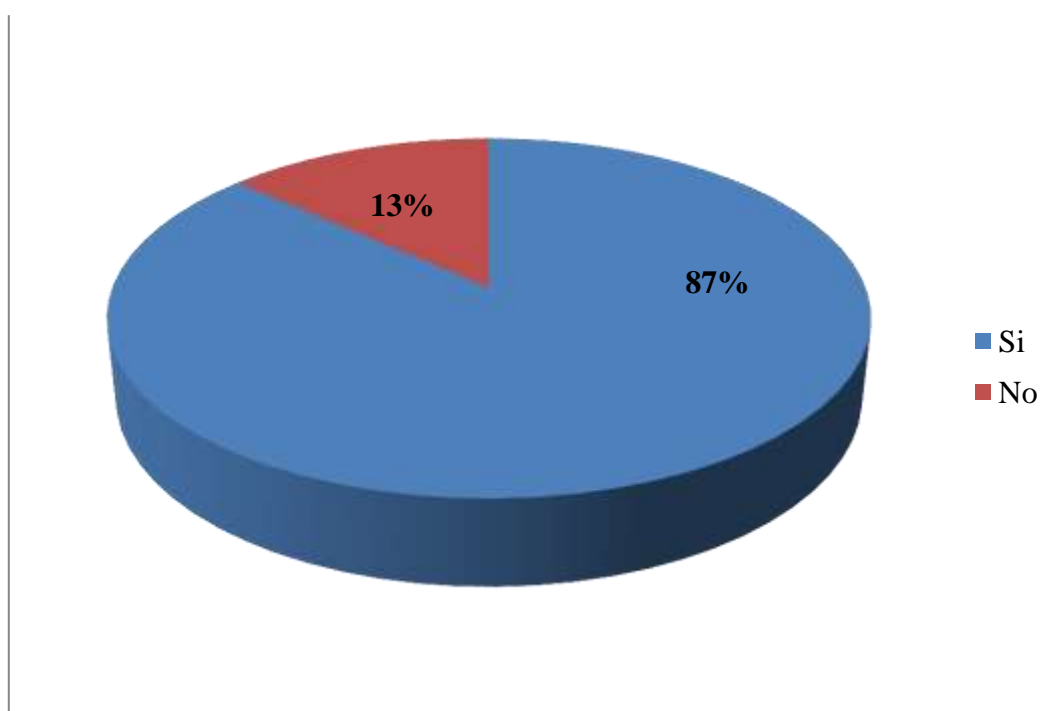


Figura 20: Gráfico de pastel, conoce su margen de ganancia

Interpretación: En la tabla 20 se observa que el 87% de los representantes de las MYPES si conoce su margen de ganancia, mientras que el 13% no conoce su margen de ganancia.

Tabla 21
Margen de ganancia

<i>ITEM</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
20% - 40%	0	0%
50% - 70%	7	47%
Más del 70%	6	40%
No sabe	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

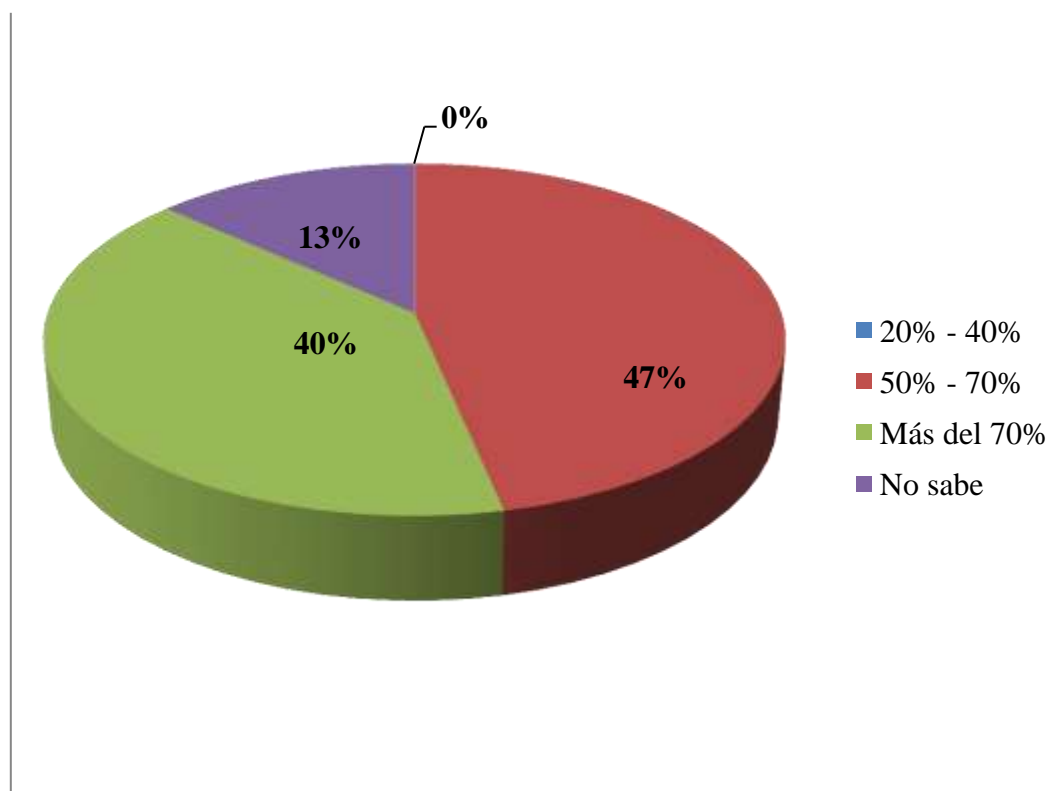


Figura 21: Gráfico de pastel, su margen de ganancia mensual.

Interpretación: En la tabla 21 se observa que el 87% de los representantes de las MYPES, su margen de ganancia oscila entre un 50% a más, pero existe un 13% que desconoce cuál es su ganancia

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a los Representantes y/o propietarios de las Mypes

- De las MYPES encuestadas se establece que los representantes y/o propietarios el 47% son personas jóvenes ya que sus edades oscilan entre 20 y 35 años (ver tabla 1).
- El 53% de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 47% son del sexo masculino (ver tabla 02). Asimismo estos resultados si coinciden con los resultados encontrados por Tantas (2010), donde el 57.1% de los representantes son del sexo femenino.
- El 53% de los representantes de las Mypes su estado civil es solteros, mientras que el 47% son casados (ver tabla 03).
- El 47% de los representantes de las Mypes cuentan con estudios superiores no universitario, mientras que el 13% tienen una educación secundaria (ver tabla 04) lo que contrasta con los resultados encontrados por Medina y Flores (2010), en donde el 42.5% de los encuestados tienen grado de instrucción de secundaria.

4.2.2 Respecto al perfil de la MYPE:

- El 40% de los representantes de las MYPES tienen más 3 años dedicados al rubro de Juguerías, mientras que el 13% recién llevan 6 meses en la actividad. (ver tabla 05). Este tipo de negocio en el distrito de Sullana tiene poco tiempo en el mercado. Por otro lado Vásquez en su estudio del sector turismo rubro Restaurantes Hoteles y Agencias de Viajes del Distrito de Chimbote encontró que el 70% de las Pymes tiene más de 3 años de antigüedad.
- El 73% de las MYPES encuestadas tienen entre 1 a 3 trabajadores (ver tabla 6). Asimismo, estos resultados si coinciden con los resultados encontrados por

Red Pro Mype en su diagnóstico situacional de la problemática de las Mypes en la región Piura determino que el 71% de las MYPES en la costa del Perú tienen menos de 5 trabajadores, pero el 17% tiene entre 6 10 trabajadores. Para Caballero Bustamante hace referencia a través de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas, según el DS. N°007-2008- TR, en el artículo 5° de las características de las Mypes se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas: Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. Para el año 2014 se estima que el valor de una Unidad Impositiva Tributaria (UIT) a S/. 3.800.

- El 47% de las Mypes consideran como objetivos principal de la empresa es Maximizar su Ganancias y un 40% se enfatiza en incrementar el volumen de sus ventas (ver tabla 07). Aspilcueta Rivera Jaqueline en su monografía Mypes en el Perú, Considera que la importancia de una Mype es generar empleo, aliviar la pobreza y contribuye al ingreso nacional y el crecimiento económico.

4.2.3 Respecto al financiamiento:

- El 47% de las MYPES iniciaron su negocio con un capital ajeno, mientras que el 13% inicio con un capital Propio y el 40% inicio su negocio con un financiamiento propio y ajeno a la vez. (ver tabla 08). Lo que indica que no existe problemas para buscar financiamiento y poder iniciar una MYPE en Sullana. Estos resultados no coinciden con los de Red Pro Mype donde el 89% de las Mypes de la región Piura tiene problemas para acceder a un crédito de mediano y largo plazo, entre las barreras que la impiden acceder a un financiamiento por parte de una identidad financiera son la falta de aval y

garantías, excesivos papeles, no sujeto al crédito y las tasas de interés sobre elevadas.

- El 67% de los representantes de las MYPES encuestadas ha solicitado financiamiento y/o crédito para la empresa, mientras que el 33% no ha solicitado un financiamiento y/o crédito. (ver tabla 09). Lo cual indica que no hay obstáculo para acceder a un crédito y/o financiamiento en la provincia de Sullana. Estos resultados no coinciden con los de Cohen y Baralla (2012) porque nos dice que el 13% Pymes en Argentina si existe obstáculos para acceder a un financiamiento. Por otro lado Zevallos nos indica en su investigación comprada con 6 países de América Latina no coinciden, ya que en los 6 países manifestaron no acceden a un crédito y/o financiamiento por las elevadas tasa de interés, garantías excesivas para otorgar créditos, requisitos y trámites excesivos, altas y excesivas comisiones.
- El 67% de los representantes de las MYPES ha recibido crédito bancario, mientras que el 33% ha solicitado un crédito pero NO BANCARIO es decir Usurero. (ver tabla 10). Aguilar en su investigación de tesis sobre el Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en Puno, determino que el 50% de las empresas solicito un crédito, un 45% lo hizo a una institución bancaria, el 49% a una institución No bancaria y aun 6% a un prestamista informales, cuyos créditos son fáciles de otorgar pero a un mayor costo en relación con el sector formal. Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantía, los documentos necesarios y la capacidades de pago de las unidades empresariales, que representa un 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente.
- El 40% de las MYPES recibió un crédito en una identidad CMAC, mientras que el 33% no ha solicitado un crédito en ninguna entidad bancario, por lo tanto, puede tener prestamos por terceros es decir USUREROS. (ver tabla 11) Estos resultados coinciden con los de Medina y Flores (2010) ya que el 55.56%

de las Mypes en la localidad de Huancavelica recibieron financiamiento y/o crédito de la Caja de Ahorro y Crédito los libertadores. En el diagnóstico situacional de la problemática de la Región Piura, Red Pro Mypes considera que en el sector comercio las entidades financieras a las cuales se solicitó crédito a corto plazo fue la Caja de Ahorro (CMAC).

- El 60% de los representantes de las MYPES recibió un crédito y/o financiamiento de S/.5 000 a 10 000, mientras que el 13% recibió de S/. 1 000 a 3 000. (ver tabla 12). Lo que indica que si existe solvencia económica de las MYPES rubro Juguerías.
- El 60% de las MYPES encuestas no sabe cuál es la tasa de interés mensual bancaria. Pero el resto (40%) de la MYPES si tiene conocimiento de la tasa de interés de la entidad a la cual hizo su crédito, por ello un 20% de las mypes pagan una tasa de interés a la CMAC de 48.50% a 68.48%, el 13% pagan una tasa de interés a las financieras de 22.00% a 77.00%, por ultimo un 7% de la MYPES paga un interés a los Bancos de 23% a 70.50% (ver tabla 13), en su investigación Medina y Flores realizada en Huancavelica en el 2010, encontraron que más del 82% de los pequeños y microempresarios tienen que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado y superior al 100% por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros, cobradas por la micro financieras conformadas por las caja municipales y cajas rurales.
- La mayoría de las MYPES que representan el 67% desconoce la tasa de interés mensual que paga a sus usureros, el 33% de los encuestados si conoce la tasa de interés que paga a sus usureros, de los cuales un 20% de las Mypes pagan una tasa de interés mensual de 15% a 20% y el 13% de los encuestados pagan entre 21% a 30% de interés mensual. (ver tabla 14). Bayona y Talledo en su estudio Análisis económico de las Barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la Unión, concluye que las altas tasas de interés a que están sujetos es consecuencia que su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales pues un 46% de comerciantes

se financia por medio de esta fuente, seguido de un 26% que se financia por medio de proveedores y el resto utiliza como fuente de financiamiento las Entidades formales de crédito. Con respecto a los que acuden a los prestamistas informales se determinan como causas de porque se acude a prestamistas informales tenemos que el 46% de los comerciantes opina que es debido al menor tiempo en que obtienen el crédito, el 26% manifiesta que es debido a que no califica para el crédito y de esta manera le otorgan mayores facilidades.

- El 87% de los representantes de las MYPES ha invertido un monto de dinero entre S/. 1 000 y S/. 10 000. Pero el resto, que representa al 13% ha invertido entre S/. 10 000 y S/. 20 000 como inversión en su MYPE, (ver tabla 15) este porcentaje si coincide, con lo que afirma el diario Perú 21 en el 2012, refiere que la inversión inicial para implementar una juguería oscila entre S. /10 000 y S/. 150 000.
- El 60% de los representantes de las MYPES cree que el dinero invertido fue suficiente para su empresa, mientras que el 40% no le fue suficiente el dinero invertido en la empresa (ver tabla 16).
- El 100% de los representantes de las MYPES percibe que el dinero invertido ha mejorado la rentabilidad de la empresa. (ver tabla 17). Los resultados si coincide con los de Rengifo (2011) en su investigación Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías, en la cual nos dice que el 93% cree que el financiamiento y/o crédito mejoro la rentabilidad de su empresa, el 86% afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años y por otro lado Vásquez F. (2008) en su estudio Incidencia en el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del Distrito de Chimbote, dicen que el 60% de las Mypes manifiesta que las políticas de atención de crédito a incrementado la rentabilidad de sus Mypes.

4.2.4. Respecto a la rentabilidad empresarial:

- El 93% de los representantes de las MYPES percibe que su ingreso promedio entre S/. 200 a S/. 550 soles diarios, mientras que el 7% percibe que su ingreso promedio es más de S/. 550 soles diarios. (ver tabla 18). Esto se afirma con la publicación hecha en el diario de Economía y Negocios en el Perú (2014), considera que la actividad económica a la que se dedican las Mype son respectivamente, el 40.5% se concentra en los sectores de servicios; el 26.4%, en comercio; el 16.5%, en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; el 9.3%, en industrias manufactureras; el 5.6%, en construcción, y el 1.8%, en explotación de minas y canteras. Por otro lado, durante los últimos años, se ha visto cómo entre las Mypes ha disminuido la preferencia por la construcción y la explotación de minas, mientras que ha crecido significativamente la predilección por los servicios. Lo llamativo es que son justamente las dos primeras actividades las que, en promedio, le proporcionaron mayores ganancias netas mensuales al empresario en el 2013, con S/. 1,606 y S/. 1,063, respectivamente, en contraposición con los S/. 841 de la última.
- El 53% de las MYPES considera que su rentabilidad aumenta en los meses de Diciembre a Junio, mientras que el 47% percibe que su rentabilidad se mantiene todo el año (ver tabla 19). Según el portal para emprendedores Oportunidades Perú (2014), afirma que según la Encuesta realizada, Permanente de Empleo (EPE), elaborada por el INEI, los ingresos de los trabajadores están en alza en forma sostenida en Lima Metropolitana, en el segmento Mype, el ingreso promedio mensual ya venía creciendo a ritmos de 11.5% y 10.3% en los meses previos de agosto a noviembre.
- El 87% de los representantes de las MYPES, su margen de ganancia oscila entre un 50% a más, pero existe un 13% que desconoce cuál es su ganancia (ver tabla 20 y 21). Vásquez F. en su investigación Incidencia del Financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote (2008) determina que el 60% de las Mypes que hicieron un crédito a incrementado su rentabilidad. Así mismo Rengifo en su investigación caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes sector comercio-rubro artesanía en el distrito de Chimbote (2011), considera que el 93% cree que el financiamiento otorgado a mejorado su rentabilidad de la empresa y el 86% afirma que su rentabilidad a mejorado en los dos últimos años.

IV. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

Del 100% de los empresarios y/representantes de las MYPES encuestadas: el 47% son jóvenes, el 53% son de sexo femenino, el 53% son solteros y el 47% tiene sólo educación superior no universitaria y 13% solo tiene educación secundaria, lo que permite decir si existe una preparación superior por parte de los representantes de las Mypes.

5.2 Respecto a las características de las Mypes

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 40% tiene más dos años en este tipo de actividad, mientras que el 13% solo tiene seis meses en la actividad, el 73% tiene de 1 a 3 trabajadores, el 47% el objetivo de las Mypes es maximizar ganancias, mientras que el 13% es dar empleo a las familias.

5.3 Respecto al financiamiento

Los representantes de las Mypes encuestados manifestaron que el 47% iniciaron su negocio con un capital ajeno, el 67% solicitó un financiamiento y/o crédito bancario, el 33% de las Mypes no ha solicitado un crédito no bancario decir USURERO, el 40% recibió un crédito en una entidad CMAC, 60% recibió un crédito y/o financiamiento de S/.5 000 a 10 000, mientras que el 13% recibió de S/. 1 000 a 3 000, 60% No sabe, No responde a la tasa de interés mensual, mientras que el 20% de las Mypes encuestas pagan una tasa de interés de 48.50% a 68.48% en CMAC y el 13% de los encuestados pagan una tasa de interés de 22.00% a 77.00% en las financieras, 67% No sabes, No responden a la tasa de interés pagadas a terceros es decir a Usureros, mientras que el 20% de las Mypes encuestas pagan una tasa de interés entre 15% a 2, el 13% de los

encuestados pagan una tasa de interés entre 21% a 30% mensual, el 47% invertido un monto de S/. 5 000 a 10 000, mientras que el 13% ha invertido de S/. 10 000 a 20 000, el 60% cree que el dinero invertido fue suficiente, el 60 cree que el dinero invertido si fue suficiente para la Mype y el 100% percibe que el dinero invertido mejoro la rentabilidad de la empresa.

5.4 Respecto a la rentabilidad

Los representantes de las Mypes manifestaron que el 60% percibe que el promedio de ingreso diario es de S/.400 a 550 soles, el 100% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha mejorado y además si conocen y saben que su margen de ganancia es del 50 y 70%.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Jaimes, S. (s.f.). *Las mypes en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 15 de Marzo del 2014, de <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Mendivil, J. (2009). *Análisis y propuesta para la formulación de las Micro y pequeñas empresas*. Recuperado el 17 de Marzo del 2014 de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes.shtml>

MYPE pequeña empresa crece – Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. (2da edición – marzo 2007) – entrevistador Jaime Serida Nishimura.

Zevallos, E. (2006). *Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. FUNDES expansión de las mypes - Scribd. [Página web]. Lima. Disponible en: <http://es.scribd.com/katherinerevira-2/011593042158-definiciónmype>

Cohen M., Baralla G. (2012). *La situación de las PyMEs en América Latina*. Artículo de investigación. Fundación Mediterránea. Argentina.

Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile. Chile: Naciones Unidas.

Morais, J. M. (2006). *Avaliação de programas especiais de crédito para as micro, pequenas e médias empresa.*, Texto para discussão, N° 1190. Brasília. Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA)

Lecuona, R. (2009). *El financiamiento a las pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo.* Serie Financiamiento del Desarrollo. CEPAL. Santiago de Chile. Chile.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2011), *Encuesta a las Micro y Pequeñas Empresas 2010.* La Paz. Bolivia.

Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000- 2009).* Serie Financiamiento del Desarrollo. CEPAL. Santiago de Chile.

Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador.* Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, Santiago de Chile.

El problema de la Rentabilidad: Empresas cambian hábitos y crean nuevos negocios para recuperar sus ganancias. (2014, 26 de Marzo). *La Nación*, pp. 1, 3

Avolio B. Mesones A., Roca E.(s.f.) *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú.* Centrum Católica. PUCP

Vigil, Y. (2009) *Formación, crecimiento y proyección de las Mypes.* Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú

Sinarahua M. (2012) Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro suministros de computo del distrito de Callería – Pucallpa, periodo 2010-2011”,

Vásquez F. (2008). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006.* Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Medina L, Flores M (2010). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector Turismo de la localidad de Huancavelica año 2008*. Universidad Nacional de Huancavelica. Recuperado el 10 de Abril del 2014 de <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidadmypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Aguilar M. El (2007). *Financiamiento de las micro y pequeñas empresas en puno: un análisis empírico de la demanda de créditos*. Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Puno; Perú

Rengifo, S. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Tesis. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

Tantas, L. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Tesis. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas. Escuela Profesional de Contabilidad. ULADECH. Chimbote. Perú.

Ingeniería, Tecnología y Desarrollo. (2008). *Diagnóstico situacional de la problemática de las MYPES en la región Piura 2008*. Red Promype. Piura Recuperado el 15 de Abril del 2014 de: <http://redpromype.com/trabajo/diagnostico-situacional-de-la-problematica-de-las-mypes-en-la-region-piura>.

Bayona J., Talledo J. (2011). *Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la Unión*. Tesina. Universidad Nacional de Piura. Piura.

Arturo Elías. Conceptos de Empresarios: [Pagina Web] Crece Negocios. Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/concepto-de-empresario/#>

Teorías del Empresario [Pagina Web.] Disponible en:

file:///C:/Users/Daniel%20Alexander/Downloads/00048793.pdf

Benites C. Caracterización del financiamiento en la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro Hotelería, Restauración y catering de la empresa C&C Events E.I.R.L. de la ciudad de Piura periodo 2009 – 2010.
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracterizacion-Del-Financiamiento-En-La-Percepcion/4156300.html>

Rivera Mypes en el Perú. [Monografía en internet]. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml#ixzz316JNhmSj>
Modifican Ley de régimen MYPE [Pdf en página web]. Disponible en:
http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf
Vigil L. [Monografías en internet] Lima. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacionmypes.shtml#ixzz31EBWrKlC>

Quincho Q. [Monografías en internet] Chincha. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamientomypes.shtml#baseconcea#ixzz31Fg06bVK>

Definición de financiamiento. [Página en internet] disponible en:
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php#ixzz31FshcIUI>

Ayala V. (2005) Sistema financiero. [Página en internet] disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/canales5/fin/sistefinan.htm>

Lira B. (2009). Finanzas y financiamiento [Primera Edición]. [Derechos reservados 2009 - Perú]. Disponible en:
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Briceño A. Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. [Monografía en internet].
 Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml#ixzz332nv3J8>

Chiroque Z. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio artículos de ferretería del mercado modelo de Piura. [Tesis para optar el título de Contador Público]. [Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Disponible en:
<http://www.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

Rentabilidad. [Página Web]. Disponible en: <http://www.recursoynegocios.com/que-es-larentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/>

Las Mypes están haciendo crecer a Piura. [Noticia en Pagina Web] Disponible en:
<http://beta.udep.edu.pe/hoy/2012/las-mypes-estan-haciendo-crecer-a-piura/>

ANEXOS

1. PRESUPUESTOS

REMUNERACIONES	CANTIDAD	UNIDAD	P.U. (S/)	TOTAL (S/)
MATERIAL DE OFICINA				
Papel Bond 200 Unidad			0.10 20.00	
Lapiceros 2 Docenas			0.50	5.00
MATERIAL DE PROCESAMIENTO AUTOMÁTICO DE DATOS				

USB 1 Unidad 40.00	40.00			
Impresiones 200 Unidad	0.50 40.00			
MATERIAL DE IMPRESIÓN				
Papel A4 80 grs.	150	Unidad	0.10	15.00
SERVICIOS				
Impresiones	70	Unidad	0.50	35.00
Tiños	70	Unidad	0.50	35.00
Fotocopias	60	Unidad	0.10	6.00
Anillado del proyecto	1	Unidad	5.00	5.00
TOTAL				201.00

2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO ACTIVIDADES	SEMANAS															
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
PROYECTO: IDEA DE TESIS.	x															
PLAN DE INVEST.		x	x													
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.			x													
FORMULACION DEL PROBLEMA.				x												
EJECUCION: APLICAR DEL CUESTINARIO.						x										

GENERAL	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Juguerias del distrito de Sullana, periodo 2014?	Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro juguerias del distrito de Sullana, periodo 2014.	Variable Independiente: Financiamiento Variable Dependiente: Rentabilidad	TIPO DE INVESTIGACION: Investigación cuantitativa. NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Descriptiva, no experimental, Corte Transversal. POBLACIÓN: MYPE se sector servicio, rubro Juguerias del distrito de Sullana, con una muestra de 15 propietarios.
ESPECIFICO		<ul style="list-style-type: none"> • Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio. • Definir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio. • Seleccionar las principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio. • Identificar las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio. 		

4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INTEMS	FUENTE	INSTRUMENTO
FINANCIAMIENTO	Es un mecanismo por el cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico, con un financiamiento o las empresas pueden mantener una economía estable.	¿Con que tipo de financiamiento inicio su negocio?	a) Propio b) Ajeno c). Ambos	Propietario	Cuestionario
		A solicitado un financiamiento y/o crédito	a). SI b). NO	Propietario	Cuestionario
		El financiamiento fue:	a). Bancario (No Contestar pregunta 14) b). Usurero (No Contestar pregunta 13)	Propietario	Cuestionario
		¿Entidad a la que solicitó el crédito?	a). Banco b).Financiera c). CMAC	Propietario	Cuestionario
		¿Cuánto es el monto del crédito y/o financiamiento recibido?	a). S/.1 000 – 3 000 b). S/.3 000- 5 000 c). S/.5 000 – 10 000 d). Más de 10 000	Propietario	Cuestionario
		¿Cuál fue la tasa de interés mensual, Bancario?	a). Bancos 23.50% a 70.50% b). Financieras 22.00% a 77.00% c). CMAC 48.50% a 68.48% d). No sabe	Propietario	Cuestionario

		¿Cuál fue la tasa de interés mensual, Bancario?	a). Bancos 23.50% a 70.50% b). Financieras 22.00% a 77.00% c). CMAC 48.50% a 68.48% d). No sabe	Propietario	Cuestionario
		¿Cuál fue la tasa de interés mensual, usurero?	a). 15% - 20% b). 21% - 30% c). 31% a más d). No sabe	Propietario	Cuestionario
		¿Cuál es monto invertido en su negocio?	a). S/.1 000 – 5 000 b). S/.5 000- 10 000 c). S/.10 000 – 20 000 d). S/.Más de 20 000	Propietario	Cuestionario
		¿Cree que el dinero invertido fue suficiente?	a). SI b). NO	Propietario	Cuestionario
		Percibe que el dinero invertido mejoro la rentabilidad de su empresa.	a). SI b). NO	Propietario	Cuestionario
RENTABILIDAD	Es la capacidad de producir o un	¿Cuál es el promedio de ingreso diario en su negocio?	a). S/. 50 - 150 b).S/. 200 - 350 c) S/.400 – 550 d). Mas de S/. 550	Propietario	Cuestionario
		¿En qué meses del año aumenta la rentabilidad en la empresa?	a). Todo el año b). Diciembre a Junio c). Julio a Noviembre	Propietario	Cuestionario

	beneficio adicional sobre inversión esfuerzo realizado.	la o	¿Conoce su margen de ganancia? ¿Conoce su margen de ganancia?	a). SI b). NO	Propietario	Cuestionario
			¿Cuál cree que es su margen de ganancia mensual de la empresa?	a). 20% - 40% b). 50%- 70% c) Mas del 70% d). No sabe	Propietario	Cuestionario

CUESTIONARIO



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio - Rubro Juguería. Del Distrito Sullana, periodo 2014”**.

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

I. DATOS GENERALES:

1. ¿Cuál es su edad?

- a) 20 – 35 () b). 36 – 50 () c) 51 – 70 ()

2. Sexo: a) Femenino () b) Masculino ()

3. Estado Civil: a) Soltero () b) Casado ()

4. Grado de instrucción:

- a). Primaria () c). Superior Universitaria: ()
b).Secundaria: () d). Estudios no universitaria ()

II. PERFIL DE LAS MYPES

5. ¿Hace cuantos años se dedica a este negocio?

- a) Seis Meses () c) Dos años ()
b) Un años () d) Más de tres años ()

6.- ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

- a). 1 – 3 b). 4 – 10 c). Más de 11

7.- ¿Cuál es el objetivo de la MYPE?

- a). Incrementar el volumen de venta ()

b).Dar empleo a las familia ()

c). Maximizar Ganancias ()

III. FINANCIAMIENTO

8.- ¿Con que tipo de financiamiento inicio su negocio?

a) Propio

b) Ajeno

c). Ambos

9.- A solicitado un financiamiento y/o crédito a). SI b). NO

10.- El financiamiento fue:

a). Bancario (No Contestar pregunta 14)

b). Usurero (No Contestar pregunta 13)

11.- ¿Entidad a la que solicitó el crédito?

a). Banco

b).Financiera

c). CMAC

12.- ¿Cuánto es el monto del crédito y/o financiamiento recibido?

a). S/.1 000 – 3 000

b). S/.3 000- 5 000

c). S/.5 000 – 10 000

d). Más de 10 000

13.- ¿Cuál fue la tasa de interés mensual, Bancario?

a). Bancos 23.50% a 70.50%()

c). CMAC 48.50% a 68.48% ()

b). Financieras 22.00% a 77.00% ()

d). No sabe

14.- ¿Cuál fue la tasa de interés mensual, usurero?

a). 15% - 20% ()

b). 21% - 30% ()

c). 31% a más ()

d). No sabe ()

15.- ¿Cuál es monto invertido en su negocio?

a). S/.1 000 – 5 000

b). S/.5 000- 10 000

c). S/.10 000 – 20 000

d). S/.Más de 20 000

16.- ¿Cree que el dinero invertido fue suficiente? a). Si () b). No ()

17.- Percibe que el dinero invertido mejoro la rentabilidad de su empresa.

a). Si ()

b). No ()

IV. RENTABILIDAD

18.- ¿Cuál es el promedio de ingreso diario en su negocio?

a). S/. 50 - 150 ()

b).S/. 200 - 350 ()

c) S/.400 – 550 ()

d). Mas de S/. 550 ()

19.- ¿En qué meses del año aumenta la rentabilidad en la empresa?

a). Todo el año b). Diciembre a Junio () c). Julio a Noviembre () **20.-**

¿Conoce su margen de ganancia? a). Si () b). No ()

21.- ¿Cuál cree que es su margen de ganancia mensual de la empresa?

a). 20% - 40% () b). 50%- 70% () c) Mas del 70% () d). No sabe ()

Sullana, mayo de 2014