



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD  
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS EN EL DISTRITO  
DE HUARAZ, 2018**

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

**AUTORA:**

**BACH. KARYN PAOLA MUÑOZ MORENO**

**ASESOR:**

**DR. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ - PERÚ**

**2019**

## **1. Equipo de trabajo:**

**Investigadora** : Bach. Karyn Paola Muñoz Moreno

**Asesor** : Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez

## **Jurado de sustentación**

Mgter. Eladio Germán Salinas Rosales  
**Presidente**

Mgter. Nélida Rosario Broncano Osorio  
**Miembro**

Mgter. Justina Maritza Sáenz Melgarejo  
**Miembro**

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez  
**Miembro**

## **Agradecimiento**

Primeramente, dar gracias a Dios por haberme dado salud, por darme fuerzas en los momentos de debilidad y guiarme a lo largo de mi carrera.

A mí querida familia ya que, gracias a su apoyo, consejos he podido llegar a cumplir mis objetivos, así mismo seguir desarrollándome como persona y profesional.

Al Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez por su apoyo, consejos siempre con rectitud y valores haciendo posible este trabajo de investigación.

A la universidad católica “LOS ANGELES DE CHIMBOTE”- HUARAZ, por haberme dado la oportunidad de estudiar, y así poder lograr uno de mis primeros sueños.

**Karyn Paola**

## **Dedicatoria**

Dedico el presente trabajo de investigación a JEHOVA Dios, por su bendición, protección y fortaleza, por haberme permitido llegar a esta etapa de mi formación profesional.

A mis padres Miguel A. Muñoz y Lucia Moreno, por el orgullo que sienten por mi persona.

A mi hija Lucia Belén que es motivo para seguir adelante.

A mi familia en general por el apoyo incondicional, por tener fe que podía lograrlo, por su confianza, apoyo y ánimo de mejorar cada día.

A mis profesores, por sus conocimientos compartidos, tiempo y fortaleza que es de gran motivación para mi vida.

**Karyn Paola**

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación surgió del problema ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018? Tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018. La metodología que se aplicó fue de tipo de investigación cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación, fue descriptiva, porque se tuvo que describir, los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, estuvo conformado por 120 micro y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 91 representantes y trabajadores de las micro y pequeñas empresas. Los resultados respecto al financiamiento muestran que el 37% de los micro empresarios afirmaron que si utilizaron el financiamiento bancario, el 74% nos afirmó que si utilizó el financiamiento bancario para su organización, el 44% de los micro empresarios si utilizó el préstamo de agonistas, el 74% de los micro empresarios nos afirmaron que si miden la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa, el 69% de los trabajadores nos mencionaron que si miden la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa.

**Palabras clave:** Financiamiento, micro y pequeñas empresas y Rentabilidad.

## **Abstract**

The present research work arose from the problem. What are the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of the sector trade clothing for ladies in the District of Huaraz, 2018? Its general objective was to describe the characteristics of the financing and profitability of the micro and small enterprises of the sector, commerce, sale of garments for women in the District of Huaraz, 2018. The methodology applied was quantitative research type, because Mathematics and statistics were used to process the data. The level of the research was descriptive, because it had to describe the phenomena, situations, contexts and events. The study population consisted of 120 micro and small businesses in the commerce sector. A sample of 91 representatives and workers from micro and small enterprises was found. The results with regard to financing show that 37% of micro-entrepreneurs affirmed that if they used bank financing, 74% affirmed that if they used bank financing for their organization, 44% of micro-entrepreneurs used the loan of agonists, 74% of the micro entrepreneurs told us that if they measure the economic or asset profitability of their micro company, 69% of the workers mentioned that if they measure the profitability on sales of their micro company.

Key words: Financing, micro and small businesses and Profitability.

## Índice

Contenido	Página
Título de la tesis	
Equipo de Trabajo	li
Firma del jurado y asesor	Iii
Agradecimiento	Iv
Dedicatoria	V
Resumen	Vi
Abstract	Vii
Contenido	Viii
Índice de tablas y figuras	Ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>II REVISIÓN DE LITERATURA</b>	6
2.1 Antecedentes	6
2.2 Bases teóricas	33
2.3 Marco Conceptual	36
<b>III. HIPOTESIS</b>	65
<b>IV. METODOLOGÍA</b>	66
4.1 Diseño de investigación	66
4.1.1 Tipo de investigación	66
4.1.2 Nivel de investigación	66
4.1.3 Diseño de la investigación	66
4.2 Universo y muestra	67
4.3 Operacionalización de las variables	69
4.4 Técnicas e instrumentos	70
4.5 Plan de análisis	70
4.6 Matriz de consistencia	71
4.7 Principios éticos	72
<b>V. RESULTADOS</b>	73
5.1 Resultados	73
5.2 Análisis de los resultados	78
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	84
<b>VII. RECOMENDACIONES</b>	87
Referencias bibliográficas	88
Anexos	97



## Índice de tablas y figuras

Contenido	Página
<b>Tabla y figura 1:</b> Utilizaron financiamiento bancario para organizar su micro empresa	73-98
<b>Tabla y figura 2:</b> Recurrieron al financiamiento no bancario para su organización de su micro empresa	73-98
<b>Tabla y figura 3:</b> Se prestaron de agonistas para financiar su micro empresa?	73-99
<b>Tabla y figura 4:</b> Utilizaron sus ahorros personales para organizar su empresa	74-99
<b>Tabla y figura 5:</b> Financiaron su micro empresa en corto plazo	74-100
<b>Tabla y figura 6:</b> Financiaron su micro empresa en mediano plazo	74-100
<b>Tabla y figura 7:</b> Financiaron su micro empresa en largo plazo	75-101
<b>Tabla y figura 8:</b> Cómo valora usted la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa	75-101
<b>Tabla y figura 9:</b> Cómo valora usted la rentabilidad financiera de su micro empresa	75-102
<b>Tabla y figura 10:</b> Elaboraron el análisis de rentabilidad	76-102
<b>Tabla y figura 11:</b> En su micro empresa se realizaron el análisis de solvencia	76-103
<b>Tabla y figura 12:</b> En su micro empresa realizaron el análisis de la estructura financiera	76-103
<b>Tabla y figura 13:</b> Hasta cuantas UIT calcula la rentabilidad de su micro empresa	77-104

## **I. Introducción**

El estudio que hemos ejecutado corresponde a la línea de investigación titulada: “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE)” cuyo objetivo es desarrollar investigaciones relacionadas con el control interno, los tributos, las finanzas y la rentabilidad de las MYPE, temas que han sido aprobadas para la Escuela Profesional de Contabilidad.

El tema de investigación denominado caracterización del financiamiento y rentabilidad de las empresas dedicadas a la comercialización de prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018; tiene su origen en la necesidad de conocer los mecanismos de financiamiento a los que recurren los empresarios del rubro y para entender las características que tiene la rentabilidad en estos negocios, a fin de ver si logran rendimientos extraordinarios, pues ante la fuerte demanda, pueden darse el lujo de elegir los proyectos con mayor retorno. En los últimos años se han incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos para los micro empresarios en la forma de microcréditos otorgados por diversas entidades financieras, esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento, con acceso al crédito.

Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas. En ese sentido, se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas de una masiva difusión de nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, los descuentos por las letras de cambio, etc. Consideramos importante en esta perspectiva, realizar intensas campañas publicitarias, para que las

microempresas conozcan los productos y servicios financieros que existen en el mercado.

Cabe señalar que otra limitación para el desarrollo de la microempresa radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Adicionalmente, se debe considerar el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación. Las debilidades de las empresas también están asociados tanto a limitaciones en el equipamiento, como a la capacidad técnica y de gestión. Las empresas operan a escalas reducidas –altos costos unitarios de producción- y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega. Asimismo, enfrentan graves restricciones que les impide desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre las nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal.

El uso de los recursos productivos en las actividades más rentables, requiere que los agentes, independientemente de su localización, riqueza y liquidez actual, puedan obtener conocimientos, tecnología y capacidad de gestión que les permita aprovechar las oportunidades de negocio. La falta de acceso de la mayoría de las unidades productivas a servicio de desarrollo empresarial, impide que los beneficios potenciales se cristalicen en rendimientos reales, y en consecuencia, los recursos se utilicen en actividades de menor rentabilidad.

El problema de investigación como pregunta a la realidad se formula de la siguiente manera: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad

de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018?

Para tratar de responder al problema de investigación formulado, hemos trazado los siguientes objetivos: objetivos general: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018.

Y para alcanzar el objetivo general, se ha desglosado en los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018.
2. Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018.

El proyecto de investigación tiene su justificación teórica porque nos ha permitido condensar la literatura científica dispersa respecto a las variables objeto de estudio, las mismas que se encuentran estructuradas en teorías, principios, conceptos y normas del derecho positivo que coadyuvaron a la solución del problema. En la práctica, la investigación constituye un marco orientador mediante sus resultados, a fin que los futuros investigadores puedan emplear los datos obtenidos como fuente de información para nuevos estudios; la justificación metodológica hizo posible la construcción de instrumentos de medición, presentando la estructura científica del trabajo de investigación y la viabilidad que presentan caminos de cómo se va gestionar el proyecto de investigación hasta las conclusiones finales.

La metodología consiste en que el trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, el diseño es descriptivo simple, con una población muestral de 120 propietarios y/o administradores del rubro, la técnica que se utilizó fue la encuesta y el instrumento será el cuestionario. Se operacionalizaron las variables y se indican los aspectos éticos de la investigación. La investigación tiene como delimitación espacial el distrito de Huaraz y como delimitación temporal el año 2018.

Los resultados permitieron describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas, donde el 63% de los encuestados nos mencionaron que no recurrieron financiamiento bancario, de igual manera el 37% del micro empresarios afirmaron que si recurrieron el financiamiento bancario, por otro lado el 74% nos alegó que si manejó el financiamiento no bancario para costear su micro empresa, en tanto que el 24% de los micro empresarios no manejó el financiamiento no bancario para financiar su micro empresa, el 56% de los trabajadores nos mencionaron que no utilizaron préstamos de agencias financiar su micro empresa, asimismo, el 44% de los micro empresarios nos afirmaron que si utilizaron préstamos de agencias, el 60% de los micro empresarios si utilizaron sus ahorros personales en tanto un 40% de los micro empresarios no utilizaron sus ahorros personales, también el 38% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a corto plazo, en tanto el 62% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a corto plazo, el 36% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a mediano plazo, en tanto el 64% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a mediano plazo, el 57% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a

largo plazo, en tanto el 32% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a largo plazo.

En cuanto a la segunda variable, se ha descrito las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas, donde el 74% de los micro empresarios nos mencionaron que valoran la rentabilidad económica, de igual manera el 26% de los micro empresarios nos afirmaron que si valoran la rentabilidad económica, asimismo el 77% de los micro empresarios nos mencionaron que valoran la rentabilidad financiera, de igual manera el 23% de los micro empresarios nos afirmaron que si valoran la rentabilidad financiera, 52% de los micro empresarios si elaboran el análisis de rentabilidad, por otra parte 35% de los micro empresarios no elaboran el análisis de rentabilidad, finalmente el 13% no precisa no tiene información sobre la elaboración del análisis de la rentabilidad, el 69% de los micro empresarios si realizan el análisis de solvencia, el 31% de los micro empresarios no realizan el análisis de solvencia, el 81% de los micro empresarios si realizan el análisis de estructura financiera, el 19% de los micro empresarios no realizan el análisis de estructura financiera, el 69% de los micro empresarios si realizan el cálculo de la rentabilidad, el 31% de los micro empresarios si realizan el cálculo de la rentabilidad,.

En conclusión el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir para damas en el distrito de Huaraz, 2018; se caracterizan porque utilizan el financiamiento de entidades bancarias y dicho financiamiento respondió favorablemente porque tuvieron crecimiento en su negocio; y en cuanto a la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio el financiamiento ayudó a que sea rentable su negocio, también miden sus rentabilidades en forma tradicional porque no cuentan con asesores profesionales sobre el tema de rentabilidad.

## **II. Revisión de la literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales**

Veleccla (2013) tesis de maestría titulada Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes; realizado en Ecuador. El objetivo fue: dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina. El tipo de investigación fue cuantitativo nivel descriptivo, diseño descriptivo; población 300 Pyme, muestra 32; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Los resultados permitieron determinar que el 92% de las pequeñas y medianas empresas contribuyen al erario nacional mediante los pagos puntuales de su responsabilidad tributaria. En conclusión se ha determinado que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento.

Filippo (2011) tesis doctoral titulada Financiamiento del desarrollo económico diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo; realizado



en Buenos Aires. El objetivo alcanzado fue: mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados. Tipo de investigación cuantitativa descriptiva; diseño descriptivo simple, técnica utilizada la encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado; trabajaron con una muestra de 70 MYPE. Como resultados: obtuvieron que el 82% estuvieron de acuerdo con las políticas financieras establecidas por el gobierno para el desarrollo de las MYPE. Conclusión: Muchos de los trabajos citados hablan de aspectos de la microeconomía bancaria y ofrecen una fundamentación a la existencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales basada en costos de transacción y problemas de información. La organización y el desarrollo de las finanzas permiten reducir los costos asociados a esos elementos. Algunos modelos presentan equilibrios múltiples, en los que se compara niveles de bienestar entre casos polares: un equilibrio de altos niveles o tasas de crecimiento de los ingresos, en que el sistema financiero y la economía real están desarrollados, y otro de bajos niveles o tasas de crecimiento de los ingresos en que no lo están. Sin embargo, las explicaciones satisfactorias de por qué algunos países están financieramente subdesarrollados, cómo y por qué los países que tienen sistemas financieros desarrollados pudieron conseguirlos, o a qué se debe que ello haya sucedido en determinado momento del tiempo, y no antes o después.

Macas & Luna (2010) tesis de titulación sobre Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009; realizado en Loja-Ecuador. El objetivo fue: Desarrollar el análisis de rentabilidad económica y financiera; y propuesta de mejoramiento en la

empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009. La investigación fue cuantitativa y de nivel descriptivo; diseño descriptivo, la técnica que utilizaron fue la entrevista y el instrumento fue la guía de entrevista estructurado; abarcaron una población muestral de 170 micro empresarios. Resultados: el 78% de microempresarios afirmaron que su rentabilidad en el año de estudio fue óptima. Conclusión: La estructura financiera de la Empresa “COEXBI S.A” en los periodos 2008 y 2009, los cuales fueron objeto de análisis muestran una estabilidad, solvencia y rentabilidad normal que le permite desempeñar sus actividades con total normalidad, evidenciándose que durante los periodos de análisis la empresa si obtuvo utilidad. La empresa presenta un índice de solidez bajo, porque el grado de participación de los acreedores en la entidad está por encima del patrimonio de la misma.

Aranda (2008) tesis doctoral sobre Generación y sustentación de rentabilidad de la Industria Textil en México. El objetivo fue Determinar en qué medida la rentabilidad de las empresas textiles en México. Tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo; diseño descriptivo, la encuesta se utilizó como técnica y el cuestionario estructurado como instrumento; se trabajó con 48 micro empresarios textiles. Los resultados mostraron que la rentabilidad de las empresas textiles en México fue generada y sustentada en mayor medida por los factores propios de éstas y posteriormente por los factores del contexto, aportando con ello evidencia empírica a la teoría actual de los recursos propios de la empresa y confirmar que lo establecido en últimas investigaciones también prevalece para este tipo de empresas. Conclusión: Se determinó que en la relación de los factores propios y del contexto con la generación de rentabilidad, fueron los factores propios de la

empresa los que en mayor medida determinaron la rentabilidad reportada por las empresas de la industria textil, siendo específicamente la gestión que se hizo de las partidas del activo, el pasivo y las ventas lo que influyó en sus resultados.

Algieri (2007) tesis de maestría titulada Alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (Pyme) de las industrias metálicas y metalmecánicas en Barquisimeto, Estado Lara. Cuyo objetivo fue analizar las alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (PYME) de las industrias Metálicas y Metalmecánicas en Barquisimeto, estado Lara. Para ello la investigación está concebida en la modalidad de campo de carácter descriptivo. La población estará conformada 66 pequeñas y medianas empresas de este sector con una muestra de 60. Para la recolección de la información se utilizó un cuestionario de preguntas cerradas en escala likert (siempre, algunas veces, nunca) siguiendo luego con un análisis detallado de las preguntas en el mismo orden que fueron planteadas. Resultados: el 82% afirmaron la necesidad de proponer alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa. Para concluir, se pretende dejar en claro que existe una gran variedad de entes que financian este tipo de empresas, y que los empresarios las desconocen en su mayoría, por lo que se recomienda crear una base de datos con dichos entes de modo que ellos puedan ofrecer información a los empresarios sobre el tipo de financiamiento que pueden ofrecerles.

Mora (2006) tesis de maestría titulada Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima. Cuyo objetivo fue: analizar las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufactura en el municipio de Colima. Tipo de investigación cualitativa y nivel descriptivo; diseño descriptivo simple; con una muestra de 70

Pyme. Se realizó un estudio documental y de campo; se encuestó a un grupo de empresarios industriales manufactureros, respecto a las experiencias de todos ellos sobre las fuentes de financiamiento a las que recurren para cubrir sus necesidades de recursos monetarios, discutiendo alternativas como: recursos propios, proveedores, bancos comerciales, bancos de desarrollo, entre otros; y a la vez los montos, plazos y tasas de interés que ellos necesitan. Como resultado se encontró que actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura. Conclusión: al concluir el análisis de las necesidades de financiamiento de las Pyme se comprobó que el financiamiento bancario y no bancario son necesarios para el económico y no financiero.

### **2,1.2 Nacionales**

Kong & Moreno (2014) tesis de titulación sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012; realizado en Chiclayo. Cuyo objetivo fue: determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPE; por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPE y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas,

considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Resultados: el 82% sostuvieron que existe una relación muy directa entre el financiamiento y el desarrollo de su MYPE. Conclusión: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Tello (2014) tesis de titulación sobre Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. El objetivo general del presente trabajo de investigación ha sido “analizar el nivel de financiamiento de las Entidades No Bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo. El tipo de investigación fue cuantitativo y nivel descriptivo, diseño descriptivo simple; se utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las MYPE en el distrito de Pacasmayo”. La muestra fue de 86 MYPE. Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que estas se especializan en dar créditos a las MYPE. Resultados: el 78% de microempresarios afirmaron haber financiado sus MYPE con el apoyo de las entidades no bancarias. Conclusión: uno de los principales problemas que enfrentan

las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Manchego (2014) tesis de maestría sobre Gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad: caso Sara Morello S.A.C.; realizado en Lima. Cuyo objetivo fue identificar la gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad de la Compañía Sara Morello S.A.C. El estudio se realizó en la ciudad de Lima, durante el año 2012, tomando como muestra a los 20 trabajadores de la compañía. La Metodología empleada corresponde a un tipo básico, diseño descriptivo correlacional, no experimental y transversal con dos variables para efectos de recolección y análisis de datos “Rentabilidad (VD)” y “Gestión del Outsourcing (VI)”. Los resultados estadísticos obtenidos primeramente se describieron de manera descriptiva. Posteriormente, se confirmó la hipótesis general, afirmándose que la gestión del outsourcing, se relacionan significativamente con la Rentabilidad en la Compañía Sara Morello, año 2012. Conclusión: se halló, que la Gestión de Outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el Nivel de Rentabilidad, CASO: Compañía Sara Morello S.A.C., 2012.

Benancio (2013) tesis de titulación sobre El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santamaría SAC del distrito de Huarney, periodo 2012. Tuvo por objetivo determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se

utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la MYPE es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarney. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Conclusión: el financiamiento bancario tuvo resultados positivos en la rentabilidad de las microempresas en los últimos años en el distrito de Huarney debido al apoyo directo bancario y el cumplimiento de pago de sus créditos por parte de los micro empresarios.

Rengifo (2011) tesis de maestría sobre El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. El objetivo fue: Analizar la incidencia del crédito en la rentabilidad de las microempresas comerciales en el distrito de Tarapoto. El estudio es de tipo transversal, orientado a la comprobación de la hipótesis causal, se investigó los factores que interactúan sobre la rentabilidad en los diferentes tipos de microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. Para la discusión de resultados se utilizó los métodos sintético, inductivo y correlacional. La información se recopiló directamente de fuentes primarias como son los microempresarios comerciales a nivel del distrito de Tarapoto entre los principales

resultados encontrados podemos citar: Primero, el 61% de las microempresas no tiene personería jurídica y el 78% se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Régimen General del Registro Único del Contribuyente, exhibiendo un bajo nivel de gestión empresarial que las impide acceder a los créditos que ofrece la banca formal y de segundo piso. En segundo lugar, el 73.7% de los microempresarios comerciales muestran desinterés por capacitarse sostenidamente en el tiempo y el 37.3% no hace uso de medio de publicidad alguna, deduciéndose una falta de visión empresarial tanto para crecer y desarrollarse. Los resultados de la estimación del modelo econométrico nos condujo a reafirmar parcialmente la hipótesis de investigación planteada, toda vez que, estadísticamente se pudo contrastar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas. Conclusión: el crédito que proviene de cualquier fuente sea bancaria o no bancaria genero una rentabilidad del nivel medio en las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto, durante el ejercicio fiscal 2011.

Márquez (2007) tesis de titulación sobre Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas; realizado en Lima. El objetivo fue: Conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. El tipo de investigación fue Aplicada de nivel descriptivo; diseño de investigación descriptiva y se trabajó con una población muestral de 126 micro y pequeños empresarios, la técnica utilizada fue la encuesta y



el cuestionario fue el instrumento. Resultados: El 66.70% de los encuestados indica que “Si afecta” los intereses del financiamiento la estructura de Costo y que al final va a producirse una variación en el Costo final de los Productos terminados o para la venta puedan formalizarse y llegar a ser empresas de éxitos. El 56.70% de los encuestados indica que “Si” debería tener un periodo de gracias al momento de iniciar el desembolso del financiamiento para estabilizarse bien en lo que se refiere a los desembolsos. Conclusión: La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta.

Inga (2006) tesis de titulación sobre El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la región La Libertad; realizado en Piura. El objetivo fue: estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, Región La Libertad. El tipo de investigación fue cuantitativa nivel descriptivo, diseño descriptivo, la técnica utilizada fue la encuesta y el cuestionario su instrumento. Resultados: El 76 por ciento de los negocios manifestaron que el préstamo recibido lo utilizan para capital de trabajo; el 16 por ciento para la adquisición de activo fijo, y el 8 por ciento restante para otros fines. El 60 por ciento de los negocios reciben el crédito solicitado en un lapso entre 2 a 4 días; el 33 por ciento lo hace en un día, y para el 5 por ciento, entre 5 a 7 días. Conclusión: Las MYPE del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un

elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.

### **2.1.3 Regionales**

Casimiro (2016) en su tesis sobre: caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: El 65% de los representantes y/o dueños de las MYPE encuestados son adultos de 38 a 51 años, el 75% son del sexo masculino y el 45% tienen estudios superiores no universitarios. Respecto a las MYPE: El 70% de las MYPE encuestadas se dedican al sector y rubro por más de 3 años, el 85 % son formales, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 80% de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento de terceros, el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, Respecto a la capacitación: El 55% de las MYPE encuestadas recibió capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) de las MYPE encuestadas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, más 2/3 (75%) lo destinaron como capital de trabajo y la mayoría (80%) fueron capacitados.

Pino & Lozano (2014) en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva siendo 10 MYPE como muestras de en forma dirigida a quien se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto del financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: El 100% Financió su actividad productiva con financiamiento de tercero para el negocios, de los cuales el 80% recurrió a entidades bancarias, en el año 2010 60% fue de corto plazo, mientras en el año 2011 el 70% fue de corto plazo respectivamente, del cual el 80% invirtió en Capital de trabajo: Respecto de la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron de la capacitación, sus MYPE tienen las siguientes características: Solo el 20% recibió capacitación para el otorgamiento para el crédito financiero, de los cuales solo recibieron 1 solo curso cada microempresario en el año 2011, siendo Inversión del Crédito Financiero y Manejo empresarial respectivamente, considerando que el 90% considera a la capacitación como una inversión para la empresa: Respecto de la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: El 90% considera que el financiamiento ha

mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años.

Gómez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas

a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

López (2017) en su tesis sobre: caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Sihuas, 2016. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo; para el recojo de la investigación se escogió una muestra poblacional de 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de los dueños de las MYPE: El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas son adultos, el 90% son del sexo masculino, el 40% tiene instrucción superior universitaria completa, el 30% tiene grado de instrucción superior no universitaria incompleta y el 10% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE: El 70% de las MYPE estudiadas se dedica al negocio por más de 3 años, el 100% son formales, el 30% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 50% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto a las características del financiamiento: El 60% de las MYPE estudiadas financian su actividad con fondos financieros propios y el 40 % lo hace con fondos de terceros, el 30% de las MYPE estudiadas que recibieron créditos de terceros precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 70% precisa que el crédito fue a largo plazo, y el 70% dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que la principal característica es que las MYPE encuestadas financian sus actividades comerciales con fondos propios, ya que poco

menos de 2/3 (60%) financia sus actividades comerciales con fondos propios y poco más de 1/3 (40%) lo hace con fondos de terceros, siendo dichos fondos de corto plazo, fundamentalmente.

Otiniano (2015) en su trabajo de investigación denominada: apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote, periodo 2014 ; la cual es presentada en la universidad católica los ángeles de Chimbote , sede central; correspondiente a la facultad de ciencias contables y administrativas y perteneciente a la escuela profesional de contabilidad, donde establece como objetivo principal en identificar la importancia del apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, para contra restar la competencia de los grandes supermercados llegados a nuestra ciudad periodo 2012. El tipo y nivel de investigación que se ha plasmado en este trabajo es la revisión bibliográfica y documental, del enfoque cualitativo y el nivel descriptivo simple, diseño de la investigación empleada es el uso de la técnica de revisión documental y bibliográfica, para lo cual no se ha presenciado ninguna población, ni muestra, por ser una investigación del tipo de diseño la cual es por revisión documentaria. El principal resultado es que para poder ayudar a estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes y que puedan soportar esta competencia que tienen por los grandes supermercados se requiere brindar apoyo financiero en modalidades de financiamientos y asesoramiento. la principal conclusión para que estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes puedan subsistir y hacer frente a esta gran amenaza y poder lograr salir a delante para mantenerse en el

mercado, es necesario recurrir a créditos bancarios para poder expandirse, crecer en el mercado.

Aguirre (2014) en su tesis presentó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, periodo 2013. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 8 MYPE de una Población de 15 del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos fueron: Respecto a los representantes de las MYPE: El 100% son adultos, el 88% son de sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa, el 63% son convivientes y el 88% son técnicos. Respecto a las características de las MYPE: El 100% tienen más de 3 años en el rubro, el 100% de manera formal, con más de 3 trabajadores permanentes y eventuales y el 100% fue creado con el firme propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: El 100% recibió crédito para financiar su actividad de parte de entidades bancarias y mediante crédito de sus proveedores, el 63% invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo. Respecto de la Capacitación: El 88% recibió capacitación para obtener el crédito financiero, el 63% ha recibido capacitación en Márquetin y ventas a nivel empresarial. Respecto de la Rentabilidad: El 63% considera que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad, el 75% considera que la capacitación mejora la rentabilidad.

Liñán (2014) en investigación denominada: el financiamiento en la gestión económico y financiera de las MYPE del distrito de Sihuas, período 2013. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente como conclusión; la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPE de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tienen más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

Casanova (2015) en su estudio investigó: características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo



2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 3 MYPE de una población de 6 empresas del sector Comercio - Rubro Ferreterías, en la Ciudad de Huarmey, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, se determinó que los créditos solicitados y otorgados fueron de entidades bancarias entre ellas tenemos a EDYFICAR y CMAC Santa el cual su tasa de interés es entre 26% y 29% anual y el plazo a pagar es entre 6 a 12 meses, el destino de los préstamos fueron para capital de trabajo donde su rotación tiene que ser más rápido para recuperar el capital invertido. Respecto a la optimización de la rentabilidad, se observó que el financiamiento fue oportuno, ya que mejoró su rentabilidad de las MYPE, pues incrementaron sus ventas manteniendo sus costos y esto permitió elevar sus ganancias, también se observó que el costo oportunidad fue mayor al capital invertido por los dueños, debido a la fuerte demanda que existe en Huarmey. Dentro de sus conclusiones consideran a la capacitación como una inversión, y que esta ha ayudado a obtener rentabilidad en la empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. Asimismo, que existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Huarmey en los rubros de hostales y restaurantes.

Castillo (2015) en su investigación presentó: caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014. Tuvo por objetivo determinar y describir

las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú y del sector comercio-rubro carpintería del distrito de Chimbote 2014. La investigación fue de tipo cualitativa y cuantitativa y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE del sector comercio-rubro carpinterías del distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Respecto al financiamiento: En el año 2014, el 75% de los empresarios recibieron montos de créditos entre 3,000 y 10,000 nuevos soles; el 100% de las MYPE recibieron crédito del sistema bancario; al 50% les otorgaron el crédito al 2,5 % y 1,5% de interés mensual; el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Concluyo que las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote son muy diferentes en los montos de créditos obtenidos ya que las MYPE del Perú tienen un promedio de monto de 24,111 soles y en el rubro carpinterías es de 3,000 - 10,000 soles, en ambos casos solicitaron créditos mediante el sistema financiero bancario, en el Perú recibieron créditos en más de una vez y en el rubro carpinterías sola una vez que solicitaron créditos durante el periodo o año. En ambos casos el crédito obtenido fue invertido en Capital de trabajo y si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Y finalmente tuvo como recomendaciones que las micro empresas del Perú también trabajen con recursos propios para que puedan suplir al financiamiento de bancos a un futuro porque les va servir mejorar su rentabilidad y va ser un beneficio para el micro

empresario ya que va tener más ganancias para poder pagar cualquier deuda a largo plazo.

Jara (2014) en su titulada sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012. Los principales resultados que se obtuvieron fueron los siguientes: En lo referente al financiamiento: el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, igual porcentaje prefiere solicitar su crédito a las entidades del sector no bancario, el 14.3% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario siendo el 100% para el Banco Continental, mientras que el 50% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario correspondiendo a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa y el 35.7% para Edyficar y el 57.2% invirtió su crédito recibido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación; el 56% de los trabajadores recibió certificados, el 54% de los micro empresarios afirmo que la capacitación es relevante para sus trabajadores.

#### **2.1.4 Locales**

Solórzano (2016) en su tesis titulada: financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Huaraz, 2014. La cual fue presentada a la universidad católica los ángeles de Chimbote, en su facultad de ciencias contables y administrativas, para su escuela profesional de contabilidad, dónde como objetivo de estudio se propone a determinar que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de Huaraz en el 2014.

donde el diseño de investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, donde también podemos observar que la población estuvo conformado por 26 propietarios y/o representantes legales de las ferreterías de dicha ciudad, para la recolección de datos utiliza la técnica de encuesta y como instrumento los cuestionarios elaborados por el investigador y llegando a los siguientes resultados el 77% afirmaron la necesidad de fondos económicos mediante el financiamiento para su micro empresa; el 65% afirmaron que mantenían vigente el financiamiento de su micro empresa; el 77% afirmaron pagar puntualmente el financiamiento obtenido; el 77% opinaron afirmativamente que la tasa de crecimiento del mercado influye en la rentabilidad de su micro empresa; el 73% afirmaron que es necesario cuidar los costos operativos para la rentabilidad de la ferretería y llegando a las siguiente conclusiones que el financiamiento y la capacitación inciden de manera positiva en la obtención de la rentabilidad de dichas MYPE.

Gallozo (2017) en su tesis titulada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Fue presentada a la universidad católica los ángeles de Chimbote Uladech – Huaraz. Tuvo como objetivo describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. La población de estudio estuvo conformada por 58 micro y pequeñas empresas del sector servicio. Y una población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Donde se obtuvo los siguientes resultados: el 48% de los

directivos tenían de 40 a 49 años, el 81% de los representantes de las MYPE son de sexo femenino, el 48% de las MYPE tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Conclusión: queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Bonifacio (2017) en su tesis titulada. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huaraz, 2016, presentado en la universidad los ángeles de Chimbote Huaraz. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. el nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren

a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición

Ramírez (2014) en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2014. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación. Fue descriptiva, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, conformado por 320 Micro y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 84 representantes y trabajadores de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Resultados: en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el

48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Concluyo, en su mayoría, el 57,1% de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, afirman ser financiadas por terceros, a la vez, en su totalidad, manifiestan que conocen los beneficios al obtener un financiamiento; la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento. Así mismo, el 71,4% aseguran que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos; en el año 2013, en su generalidad solicitaron crédito de 1 – 3 veces. Mayor parte de estas, optó por la modalidad de crédito a corto plazo, a la misma vez, el crédito obtenido, se invirtió en capital de trabajo.

Paredes (2014) en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014. Tuvo como objetivo describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014”. La investigación fue de carácter cuantitativo - descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE del rubro hoteles; a los que se designó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados encontrados fueron: Respecto al financiamiento el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, por otra parte, el 100% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, y el 100% considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación al personal de las MYPE, el 75%

no recibe ninguna capacitación, mientras el 100% de los propietarios consideran que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Referente a la rentabilidad de las MYPE el 70% de los encuestados afirman que la rentabilidad del negocio ha incrementado en el año 2014, y el 100% de los encuestados consideran que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, el 75% no considera que la rentabilidad del negocio se haya visto influenciada gracias a la capacitación recibida. Tuvo como conclusiones Según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los representantes de las MYPE respecto a la rentabilidad se concluye que, de la totalidad (100%) de las MYPE encuestadas el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en el año 2014, y el 30% considera que la rentabilidad de su empresa no mostró incremento alguno en el año en mención.

Silva (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio de las ferreterías. Materiales y métodos, que se utilizaron para el logro de los objetivos fueron: Tipo de estudio de carácter Descriptivo - Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones prácticas a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. La población de estudio estuvo conformada por 10 Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio. Se halló una población muestral de 10 representantes de las Empresas en mención.



Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente, se llegó a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector comercio de ferreterías, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias., se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagadero a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos.

Gómez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2013. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben

capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Osorio (2016) en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo, respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican

que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa. Finalmente, con respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Y finalmente las recomendaciones, la relación que existe entre financiamiento y capacitación en las MYPE son significativas e importantes ya que para obtener mayor rentabilidad se tiene que tener un control razonable, por lo que se recomienda establecer sistemas operacionales que le permitan manejar y controlar con profesionalismo, y así mismo a la toma de decisiones.

## **2.2 Bases teóricas**

### **a) La teoría de la estructura del capital**

Según Gómez (2000) la teoría de la estructura del capital está profundamente asociada con el costo del capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la "Estructura óptima de capital" sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se puede llegar al óptimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cual la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones.

### **a) Teoría de la apertura de crédito**

Sostenida por la doctrina y legislación mexicana, afirma que el usuario, cuando realiza una compra-venta, firma un reconocimiento de deuda correspondiente a la cantidad de mercaderías o servicios adquirido a un comerciante afiliado. En

tanto que el banco o la empresa emisora conviene con el afiliado una promesa de cesión de deuda.

Esto facilitaba la realización de una serie de negocios fraudulentos por parte del usuario, pues la deuda pasaba a ser casi un simple crédito sin documentación. Pero con la apertura de crédito se encontró la manera rápida y segura de obligar a los usuarios y afiliados en el pago de sus obligaciones. La teoría de la apertura de crédito ha sido rechazada por incompleta. En efecto, y aun cuando es exacto que reconoce la relación que se crea entre el usuario y el emitente, olvida la que surge entre este último y el afiliado. Tarjetas de crédito y su banco.

Toda actividad humana supone interacción, y la tarjeta no es una excepción. La relación de los tres elementos personales consiste en una de carácter múltiple e igualitario. Las tres partes que intervienen actúan dentro de un plano de consideraciones legales teóricamente paritarias. De lo expuesto aparece una conclusión básica y es que en la tarjeta de crédito se da una relación múltiple, en virtud de la triple situación personal que se establece al realizarse una compra o satisfacerse un servicio. La compra-venta y el servicio son pues condicionantes de lo do contratos previos.

### **Teoría del financiamiento**

Indica que toda táctica productiva le corresponde una táctica financiera, como las fuentes de financiación que son concretos, el financiamiento es como la obtención del dinero inevitable para las micro empresas, es la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa requiere para el cumplimiento de sus necesidades. Habitualmente las micro empresas

describen en su mayoría con un acceso a fuentes de financiamiento, también se puede acceder al mercado de valores, que puedo poseer ventajas semejantes con la relación al financiamiento de la banca comercial. En la estructura del financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas, la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea un plazo o vencimiento, sin embargo, se consideran relevante darle más importancia al financiamiento a largo plazo.

### **Teorías de la Rentabilidad:**

#### **La Teoría de la utilidad y de la demanda del consumidor**

La utilidad es el nivel de la satisfacción de las necesidades cuando se consumen bienes y servicios. Todas las personas cuando consumen bienes y servicios satisfacen sus necesidades. La teoría del consumidor define el nivel de la satisfacción de las necesidades como la “utilidad”. Esta palabra tiene realmente muchos significados como por ejemplo la utilidad que obtiene una empresa en su gestión propia. En la teoría del consumidor la utilidad es una medida abstracta para medir de manera cualitativa el nivel de la satisfacción de las necesidades.

Sin embargo, no es posible tener una medida exacta de la utilidad, así como se mide la distancia, o el calor. La teoría del consumidor nos brinda muchas alternativas de cómo se comportaría un consumidor representativo y como variaría su utilidad cuando se presentan variaciones en los precios relativos, ingreso real, gustos (cliente) y preferencias, entre muchas variables que serán desarrolladas en el presente

documento. Esta teoría no nos da respuestas exactas del comportamiento de las personas ante variaciones en los precios, pero si es una guía para la comprensión de cómo reaccionaría un grupo de consumidores y sobretodo como se vería afectada su utilidad. En tal sentido, la teoría del consumidor nos dará respuestas tales como: “el consumidor estará mejor o peor”, “aumentará o disminuirá el consumo ante cambios en los precios relativos o el ingreso real”, “el consumidor valora más un bien que el otro”.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 El financiamiento**

#### **Concepto de financiamiento**

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

Para Hernández (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, Martín, Castro y otros (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el

financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

#### **5.2.1.1. Fuentes de Financiamiento**

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, Martín, Castro y otros, (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

#### **1. Fuentes de financiamiento formal**

En base a las investigaciones de Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS.

Tales como:

## **Bancos**

Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (Conger, Inga & Webb, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

## **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, Inga & Webb, 2009).



Portocarrero, (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

### **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (Conger, Inga & Webb, 2009).

A modo de conclusión Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

### **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Conger, Inga & Webb, 2009).

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades (ProInversión, 2007).

### **Cooperativas de ahorro y crédito**

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros (Conger, Inga & Webb, 2009).

## **2. Fuentes de financiamiento semiformal**

Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales – BANMAT - y Ministerio de Agricultura – MINAG).

### **Organismos No Gubernamentales**

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas (Conger, Inga & Webb, 2009).

### **3. Fuentes de financiamiento informal**

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, & otros, 2001).

#### **Agiotistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

## **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

## **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

## **4. Ahorros Personales**

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007).

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún

bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

### **Tipos de Fuentes de Financiamiento**

Los tipos de fuentes de financiamiento que una empresa requiere para llevar a cabo su producción, pueden ser clasificadas dependiendo del tiempo que ofrece la institución a la cual se solicita, e incluso de la cantidad de producción que espera llevar a cabo la organización con los recursos que se esperan solicitar. Es por ello, que estas fuentes de financiamientos pueden ser divididas a corto plazo, a mediano plazo y a largo plazo. Al respecto Brigham, (2000), expresa lo siguiente.

- **Los financiamientos a corto plazo**, están caracterizados por ser aquellos créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, o cualquier financiamiento por medio de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, cuyo tiempo de financiamiento está dentro un lapso de tiempo corto, que puede estar entre los 6 meses y los 3 años.

**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.

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

**Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, 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:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

- **Los financiamientos a mediano plazo,** se constituyen sobre hechos como la producción de la empresa o los bienes de ésta, y pueden variar entre los tres (3) años hasta los cinco (5) años.
- **Los financiamientos a largo plazo,** son aquellos en donde se encuentran las hipotecas, acciones, bonos y arrendamientos financieros, cuyo tiempo de duración dependerá de la negociación que realiza la empresa, estos pueden ubicarse desde cinco (5) años a veinte (20) años.

**Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

**Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento Financiero:** 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, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

### **Entes reguladores y control del sistema financiero.**

#### **Banco Central de Reserva del Perú.**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasa de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

#### **Superintendencia de Banca y Seguro (SBS).**

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos. La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

### **Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

### **Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP).**

Al igual que la SBS, es el organismo de Control del Sistema Nacional de AFP (Apaza, 2002).

#### **5.2.1.2. El producto financiero adecuado para las MYPE**

Las entidades que asisten crediticiamente a las MYPE deben de diseñar un producto financiero que además de cubrir los requerimientos de los microempresarios debe de contribuir a la autosuficiencia institucional. Por el lado de la oferta, las instituciones de crédito desean productos que puedan ser administrados a costos mínimos; por el lado de la demanda, las MYPE desean productos que se adecuen a sus requerimientos de capital, a su flujo de caja, con tasas adecuadas de interés y bajos costos de transacción.

Los contratos apropiados de préstamos para MYPE sí bien pueden tener tasas de interés altas, los costos de transacción asociados a la obtención del crédito deben ser bajos. El prestatario prefiere altas tasas de interés con préstamos disponibles, antes que ningún préstamo disponible. La demanda de crédito por parte de las MYPE depende más del acceso rápido y conveniente, y menos de las tasas de interés. Para el prestatario, los costos de transacción son más relevantes que las tasas de interés, pues usualmente los costos de transacción superan las tasas de interés, lo que induce a las



MYPE a acudir al mercado informal, donde los costos de transacción son bastante reducidos.

Los costos de transacción pueden ser explícitos e implícitos. En el primer caso, devienen de las erogaciones necesarias para el trámite de solicitud, obtención y repago del préstamo, es decir, gastos incurridos en trámites legales, costos de preparación e inscripción de documentos, gastos de viajes, transporte y alimentación, tarifas, impuestos y propinas para agilización de trámites, además de la compra forzosa de otros servicios del intermediario financiero, como pagos por actividades de instrucción obligatoria. En el segundo caso, incluyen básicamente los costos de oportunidad que incurre el prestatario en diferentes formas: en el tiempo utilizado para tramitar la operación, completar todos los procedimientos requeridos entre la solicitud y el desembolso; pérdidas debidas al atraso en la entrega de los fondos, tiempo perdido en viajes y en actividades de instrucción obligatorias. A lo cual se puede añadir la norma de cumplir con depósitos de ahorro obligatorios utilizada por algunas instituciones.

Los préstamos pequeños y de corto plazo son usualmente los adecuados para las MYPE. Si un proyecto fracasa, es más fácil para los prestatarios repagar montos pequeños con fondos de fuentes informales o de ahorros. Para el prestamista, los préstamos que son pequeños y de pronto vencimiento se adecua al monto y plazo de su deuda, cuando los préstamos son financiados con depósitos de corto plazo. Préstamos pequeños significan menos daño si éstos no son repagados (Varian, 1996).

### **Tecnologías crediticias de oferta de microcrédito.**

El difícil acceso de las MYPE a los servicios financieros de la banca convencional ha impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la

cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo del microcrédito.

Según Venero, “se llaman tecnologías de crédito al conjunto de acciones y de procedimientos llevados a cabo para dar paso a una transacción. Dichas tecnologías deben estimar la capacidad y voluntad de pago de los demandantes y brindar los incentivos necesarios para fomentar el cumplimiento de los compromisos”.

Las tecnologías crediticias no tradicionales buscan disminuir el riesgo de los préstamos, incorporando mecanismos de selección y monitoreo de clientes, además de sistemas de incentivos de repago y manejo de la información que muestre adecuadamente la verdadera capacidad de pago del prestatario. Los procedimientos de crédito que se han diseñado en las diferentes tecnologías buscan reunir información que permita determinar la capacidad y voluntad de pago del deudor. En tal sentido, las condiciones y procedimientos del acreedor para otorgar, administrar y recuperar el préstamo deben ser aceptados y cumplidos por el deudor para obtener el crédito. Los costos asociados a los pasos que el deudor debe seguir para cumplir con los requisitos del sistema de entrega de créditos constituyen los costos de transacción.

Los costos de transacción son diferentes para los distintos tipos de acreedores, y están en función a la complejidad de los sistemas de entrega de créditos. Dado que estos costos son independientes del tamaño del monto de préstamo, representarán una proporción mayor del monto recibido mientras más pequeño sea este.

Los costos de endeudarse para un microempresario comprenden los pagos de intereses del préstamo y los costos de transacción que este implica. Por ello, mientras

más elevados sean los costos de transacción incurridos mayor será el nivel general de costos de endeudamiento. Si estos costos son relativamente altos se convierten en un desincentivo para que el microempresario solicite su crédito de una fuente formal de financiamiento y se acerque a una fuente informal para tal propósito. Por tanto una tecnología crediticia que alcance una adecuada relación costo-efectividad, incrementará la oferta y demanda de microcrédito, incidiendo positivamente en el acceso a los servicios financieros (Venero, 2010).

## **Rentabilidad**

### **Conceptos**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2002).

El concepto de rentabilidad dentro de un lenguaje de análisis financiero puede ser entendido a partir de cuándo se quiere evaluar las cifras de utilidades logradas en relación a la inversión que las origina dentro de una empresa, cabe destacar que la rentabilidad relaciona las utilidades contables que y financieras. En este sentido se

puede citar que existen tres medidas de rentabilidad iniciando con aquella que considera la relación con la inversión total en activos operativos y para calcularla se utiliza la utilidad de operación que proviene del estado de resultados; la segunda medida considera la utilidad generada por todos los activos y para calcularla se emplea la utilidad generada por la totalidad de los activos, después de impuestos, finalmente, la tercera medida de rentabilidad es calculada a partir de la inversión que mantienen los accionistas comunes en la empresa y para calcularla se toma en cuenta la utilidad neta menos los dividendos preferentes y se relaciona con la diferencia entre capital contable y el capital preferente (Ochoa, 2002).

De acuerdo con Suárez (1992), la rentabilidad representa el beneficio esperado medido en porcentaje con respecto a otra magnitud económica de interés para la empresa, lo cual puede ser el total de capital invertido, el valor de la empresa, lo que se ha invertido, entre otros, destacando que en gran medida lo que se busca es encontrar la relación que guardan las variables de estudio entre la utilidad producida y el capital invertido.

Por otra parte Sanz (2002), define que la rentabilidad puede ser entendida como el rendimiento que se obtiene a partir de la realización de una inversión dentro de un determinado periodo de tiempo que considera a la vida útil del proyecto, en el cual se obtiene un análisis comparativo entre el beneficio esperado u obtenido en relación a los costos generados por la inversión inicial.

Para Paulet & Santandreu (1993), el concepto de rentabilidad se entiende como la capacidad que tiene un bien o capital que fue invertido con la finalidad de producir una renta o utilidad y que en un momento determinado puede expresar información en términos que son utilizados dentro de la administración financiera.

De acuerdo con Emery, Finnerty & Stowe (2000), la rentabilidad concentra la efectividad de una compañía para generar utilidades y se enfoca en dos canales: la que se obtiene con márgenes de utilidades, que se encarga de medir el desempeño en relación con las ventas y la de rendimiento, que se encarga de medir el desempeño en relación al tamaño de la inversión.

Mientras que Osgood (1985), menciona que la rentabilidad es considerada como el potencial de la empresa que permite realizar los pronósticos de utilidades o pérdidas y una declaración de ingresos.

Así mismo Osgood (1985) señala, que esta rentabilidad sirve para conocer las consecuencias que se pueden generar al tomar diversas decisiones sobre la formación de la empresa, conociendo los costos de producción y operación, niveles de producción, necesidades de inventario, mano de obra, servicio y manufactura. Para que esta rentabilidad sea útil debe representar los mejores y más realistas estimados de probables resultados de operación.

### **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.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

- 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.
- 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.
- 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 (Esteo, 1998).

### **Niveles de rentabilidad**

La finalidad de un microempresario es obtener rentabilidad, ésta permitirá el crecimiento y mayores beneficios para sus propietarios, motivo por el cual se desea que la rentabilidad no disminuya. “La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos”.

También podemos decir “la rentabilidad económica se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses (Bernstein, 1995).

La rentabilidad económica se erige así como el indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Los bajos niveles de rentabilidad, demuestran que la microempresa no está debidamente asesorada, se está actuando en forma empírica y los resultados pueden indicar la mala situación económica por la que atraviesa. “El interés de la administración en la condición financiera, la rentabilidad y el progreso de una empresa es constante e integral... ejercer control sobre la empresa y considerarla en la misma forma que a consideran agentes externos importantes, tales como acreedores e inversionistas.”

La falta de recursos financieros, influyen en la rentabilidad de la microempresa en forma negativa, estos deben controlarse adecuadamente, también evitando un sobre stock, que disminuye la liquidez de corto plazo u operativos. La liquidez se mide de acuerdo con el grado en que puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica la capacidad de convertir con facilidad activos en efectivo o de obtener efectivo. La falta de liquidez puede implicar una menor rentabilidad y menos oportunidades, o bien puede significar una pérdida de control y la pérdida parcial o total de la inversión. Los altos niveles de rentabilidad, por lo tanto, aseguran el normal crecimiento de la microempresa y el beneficio de los propietarios de ella.

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 (Cuervo, 1994).

### **La rentabilidad en el análisis contable**

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como



variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo & Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

### **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de

cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

#### **Cálculo de la rentabilidad económica**

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.

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

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

ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (González, 1995).

### **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado 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.

### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera 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 (Urías, 1995).

### **Medidas para el cálculo de la rentabilidad**

De acuerdo con Suárez (1992), se pueden encontrar dos tipos de rentabilidad, tales como la económica y financiera. En donde la primera mide la capacidad generadora de rendimientos con respecto a los activos de la empresa o lo que se ha invertido en ella sin tomar en cuenta los pasivos, este tipo de rentabilidad se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa o negocio antes de considerar los intereses generados por deudas, multiplicado por cien. Mientras que la rentabilidad

financiera mide la rentabilidad del capital ya sea propio o lo que han invertido los accionistas y se genera dividiendo el beneficio anual sin incluir los intereses por deudas y obligaciones por el valor de los fondos propios multiplicados por cien. La diferencia entre ambas es que la rentabilidad financiera mide la ganancia de los accionistas o utilidades generadas con respecto al capital propio invertido y la rentabilidad económica mide la capacidad para generar ganancias con los bienes de la empresa.

Por su parte Marshall (2002), menciona que la rentabilidad es el término que se refiere a la tasa anual de rendimiento sobre algún instrumento financiero, esta tasa puede ser cualquier medida de rentabilidad habitual para cotizar el instrumento financiero. Dentro de la rentabilidad menciona que existen varias formas para medirla dependiendo del tipo de empresa, su utilidad, la forma en que se genera o inclusive el tiempo, entre los tipos de rentabilidad las que destacan son: la rentabilidad al vencimiento, actual, ajustada por opciones, al reembolso, al vencimiento, anual, del descuento bancario, del dividendo, después de impuestos, equivalente a la de un bono, imponible, inmovilizada al vencimiento, prometida, reofrecida, entre otras.

Según Gitman (1982), existen muchas medidas de rentabilidad relacionadas con el rendimiento, ventas, activos y capital de la empresa. Sobre estas medidas comenta la importancia que tienen para atraer capital externo y evitar que los acreedores y dueños quieran recuperar su inversión ante el futuro incierto de la empresa. Así mismo, Gitman menciona que existen medidas para evaluar la rentabilidad cuyas características son las siguientes:

- **Estado de resultados en forma porcentual.** De este estado de resultados se pueden tomar los tres índices de rentabilidad de forma más general, los cuales consisten en el margen bruto de utilidades, el margen de utilidades en operación y el margen neto de utilidades.
- **Margen bruto de utilidades.** Indica el porcentaje que resta sobre las ventas al finalizar los pagos que estas generaron para la empresa. Lo ideal para generar rentabilidad es que mientras más alto sea el margen, menor sea el costo de la mercancía vendida y se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Margen bruto de utilidades} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo vendido}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen de utilidades en operación.** De acuerdo con Gitman (1982), se conocen como las utilidades puras que gana la empresa por cada unidad monetaria de ventas. En este caso lo mejor es que el margen sea lo más alto posible y se obtiene de la siguiente forma:

$$\text{Margen de utilidad de operación} = \frac{\text{Utilidades de operación}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen neto de utilidades.** Este mismo autor menciona que el margen neto determina el porcentaje que se va a tener por cada unidad monetaria vendida después de todos los gastos e impuestos. Debe mantenerse lo más alto posible y difiere de una empresa de tipo comercial e industrial.

A partir de las aportaciones de Gitman (1982), Suárez (1992) y Marshall (2002), se puede concluir que la rentabilidad puede ser medida a partir de diversas formas, dependiendo del objetivo a conseguir. Se considera necesario mencionar que dichos autores coinciden en mencionar que la rentabilidad económica y financiera se obtiene sobre las utilidades o bien sobre un estado financiero considerando un periodo en específico y por medio de algún instrumento de calculo que permita definir unidades monetarias o porcentuales en una determinada empresa, cuya finalidad consiste en reconocer si una empresa genera ganancias y la proporción sobre una inversión inicial.

### **Importancia de la rentabilidad**

De acuerdo con Pascual & Subías (1988), la rentabilidad se considera un factor de suma importancia para las empresas, debido a que permite conocer cuál es su estado actual desde el punto de vista financiero y a partir de ello determinar el margen de utilidad que se va generando en relación a las actividades que desempeñan. Pascal y Subías mencionan, que una rentabilidad negativa indica el riesgo que está corriendo la empresa y dicho riesgo puede ser mayor o menor de acuerdo a su tamaño, ya sea grande o pequeña; así mismo permite conocer el riesgo de continuar con la empresa, las probabilidades que tiene la empresa para tomar una decisión y el procedimiento a seguir para lograr invertir una situación adversa para la compañía.

Por su parte González, Correa & Acosta (2002), consideran la importancia de la rentabilidad como factor esencial que permite la sobrevivencia de las empresas a largo plazo, teniendo como uno de los principales beneficios la mayor cantidad de empleos, reducir el riesgo de costo de la deuda y nivel de endeudamiento.

González et al. Mencionan que es importante conocer la rentabilidad para definir si los números de una empresa son positivos y rentables o bien negativos en empresas no rentables.

Por otro lado Kotter & Heskett (1992), sostienen que es importante identificar a la rentabilidad como un motivador para los empleados, el aspecto cultural de una empresa rentable asegura el compromiso y lealtad a la empresa, los valores compartidos y los comportamientos hacen que las personas se sientan bien al trabajar en la empresa. Kotter y Heskett mencionan el caso de una empresa donde a pesar de tener un organigrama poco definido y reglas muy poco formales, posee una cultura muy fuerte debido a que los empleados se mantienen siempre al margen de las aéreas de interés de los demás y trabajan productivamente convirtiendo largas y numerosas horas de trabajo duro y productivo en rentabilidad para su empresa buscando obtener un beneficio común.

De acuerdo a los autores Pascual & Subías (1988), Kotter & Heskett (1992) y González et al. (2002), coinciden en mencionar que la rentabilidad puede ser establecida en las empresas como una forma de cultura que contribuya a la motivación de los empleados. Así mismo, las aportaciones de los autores destacan que la rentabilidad facilita la toma de decisiones en torno al riesgo financiero a partir de su estado económico actual y futuro, representando un factor determinante para la sobrevivencia y crecimiento de las empresas, lo que permite a partir de ciertos cálculos conocer a través del tiempo su margen de utilidad en términos porcentuales sobre la inversión inicial.

### **Definición de MYPE**



Las Micro y Pequeñas Empresas como aquellas unidades económicas que han sido constituidas con capitales pequeños, en diferentes modalidades jurídicas de acuerdo a la Ley General de Sociedades, regida por las leyes laborales, tributarias y normatividad vigente y cuyo patrimonio y administración por lo general es de carácter familiar, pudiendo éstas desarrollar cualquier tipo de actividades comerciales, tanto de producción, transformación de productos, así como prestación de servicios, entre otras (López, 2007).

### **Características de las MYPE**

De acuerdo al Decreto Legislativo N° 1086 (2003), las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

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

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 100 trabajadores inclusive

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

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### **III. HIPOTESIS**

No corresponde formular hipótesis por tratarse de un estudio descriptivo.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño de investigación**

#### **Tipo de investigación**

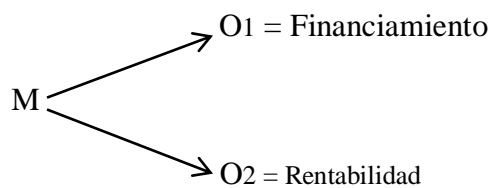
El tipo de investigación fue el enfoque cuantitativo; porque en el procesamiento y análisis de datos se utilizó la matemática y la estadística.

#### **Nivel de la investigación.**

El nivel de investigación fue descriptivo; porque la recolección de datos se realizó en la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

#### **Diseño de investigación.**

Fue el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; es descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:



Dónde:

M = muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = observación de las variables: financiamiento y la rentabilidad.

## 4.2 Población y Muestra

### Población

La población es el conjunto de individuos o personas que son motivo de investigación (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

La población estuvo conformada por 120 propietarios y/o administradores de las micro empresas de prendas de vestir para damas.

N = 120 propietarios y/o administradores

### Muestra

La muestra es indispensable para el investigador ya que es imposible entrevistar a todos los miembros de una población debido a problemas de tiempo, recursos y esfuerzo. Al seleccionar una muestra lo que se hace es estudiar una parte o un subconjunto de la población, pero que la misma sea lo suficientemente representativa de ésta para que luego pueda generalizarse con seguridad de ellas a la población y se aplicó la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot P \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

N = Total de la población 120 vendedores de prendas de vestir para damas

$Z_{\alpha} = 1.96$  al cuadrado

p = proporción esperada 0.5, porque no se conoce la proporción de financiamiento del comercio de prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

q = 1 – p (en este caso 1-0.5 = 0.50)

d = precisión (5%) = 0.05

Reemplazando “n”

$$n = \frac{120 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (120 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 91$$

Reemplazando se obtuvo como resultado 91, lo que significa que la muestra es 91 vendedores de prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

### 4.3 Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<b>Financiamiento</b>	Consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.	Fuentes de financiamiento	Fuentes de financiamiento bancario	¿Utilizó Ud. financiamiento bancario para organizar su micro empresa?
			Fuentes de financiamiento no bancario	¿Ud. recurrió al financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa?
			Fuentes de financiamiento agiotistas	¿Se prestó de agiotistas para financiar su micro empresa?
			Ahorros Personales	¿Utilizó Ud. sus ahorros personales para organizar su micro empresa?
		Tipos de fuentes de Financiamiento	Los financiamientos a corto plazo	¿Financió Ud. su micro empresa a corto plazo?
			Los financiamientos a mediano plazo	¿Ud. financió su micro empresa a mediano plazo?
			Los financiamientos a largo plazo	¿Ud. financió su micro empresa a largo plazo?
<b>Rentabilidad</b>	Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos.	Niveles de rentabilidad	Rentabilidad económica o del activo	¿Cómo valora Ud. la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa?
			Rentabilidad financiera	¿Cómo valora Ud. la rentabilidad financiera de su micro empresa?
		La rentabilidad en el análisis contable	Análisis de la rentabilidad	¿Ud. elabora el análisis de la rentabilidad?
			Análisis de la solvencia	¿En su micro empresa se realiza el análisis de solvencia?
			Análisis de la estructura financiera	¿En su micro empresa se realiza el análisis de la estructura financiera?
		Niveles de ventas anuales	Máximo de 150 UIT	¿Hasta cuantas UIT calcula la rentabilidad de su micro empresa?

#### **4.4 Técnicas e instrumentos**

**Técnica.-** La encuesta, es una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en función de las variables e indicadores de estudio. La encuesta puede definirse como una técnica de investigación para la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo.

**Instrumentos.-** cuestionario estructurado: Es un formato elaborado específicamente con base a la técnica de estudio; cuya utilidad sirvió para la recolección de datos de la muestra de estudio. Es el instrumento de investigación más usado cuando se estudia gran número de personas, ya que permite una respuesta directa, mediante la hoja de preguntas que se le entrega a cada una de ellas. Las preguntas estandarizadas se preparan con anticipación y previsión. Es un formato que contiene el objetivo, la instrucción, datos informativos, las preguntas y alternativas de respuesta de la variable independiente y dependiente (Ángeles, 2005).

#### **4.5 Plan de análisis**

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario. Así mismo se utilizó el programa de Microsoft Excel para la clasificación, ordenamiento y codificación de datos, la tabulación, presentación de datos en tablas y figuras y su posterior interpretación y análisis de datos.

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS EN EL DISTRITO DE HUARAZ, 2018**

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGIA
<p><b>Problema General</b> ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018?</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018?</li> <li>2. ¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018?</li> </ol>	<p><b>Objetivo General.</b> Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018.</li> <li>2. Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz, 2018.</li> </ol>	<p><b>1. El tipo de investigación</b> cuantitativo</p> <p><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b> Nivel descriptivo</p> <p><b>3. Diseño de la investigación</b> Descriptivo simple – no experimental</p> <p><b>4. El universo y muestra</b> <b>Universo:</b> 120 vendedores del Distrito de Huaraz <b>Muestra:</b> 91 vendedores del Distrito de Huaraz</p> <p><b>5. Plan de análisis</b> Estadística descriptiva</p>



#### 4.7 Principios éticos

Según el Código de Ética para la Investigación de la ULADECH Católica, se tendrá en cuenta los siguientes principios éticos:

- **Beneficencia y no maleficencia:** se aseguró el bienestar de las personas que participaron en la investigación. No se les causó daño y se disminuyó los posibles efectos adversos, maximizando los beneficios.
- **Justicia:** comprendió el trato justo sin prejuicio a quienes se rehúsan a continuar con la investigación de estudio, también se consideró el trato respetuoso y amable enfocando el derecho de la confiabilidad garantizando la seguridad de los propietarios.
- **Integridad científica:** Se informó a los encuestados, los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.
- **Consentimiento informado y expreso:** este principio consistió en informar apropiadamente a los encuestados que su participación tiene carácter voluntario y aceptan libremente participar en ella brindando información.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

**Tabla 1**

Utilizaron financiamiento bancario para organizar su micro empresa

<b>Utilizaron financiamiento bancario para organizar su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	34	37
b) No	57	63
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 2**

Recurrieron al financiamiento no bancario para su organización de su micro empresa

<b>Recurrieron al financiamiento no bancario para su organización de su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	67	74
No	24	26
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 3**

Se prestaron de agonistas para financiar su micro empresa

<b>Se prestaron de agonistas para financiar su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	40	44
b) No	51	56
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

**Tabla 4**

Utilizaron sus ahorros personales para organizar su empresa

<b>Utilizaron sus ahorros personales para organizar su empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	55	60
b) No	36	40
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 5**

Financiaron su micro empresa en corto plazo

<b>Financiaron su micro empresa en corto plazo</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	35	38
b) No	56	62
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

**Tabla 6**

Financiaron. Su micro empresa en mediano plazo

<b>Financiaron Su micro empresa en mediano plazo</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a)Si	8	36
b) No	14	64
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 7**

Financiaron su micro empresa a largo plazo

<b>Financiaron su micro empresa a largo plazo</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	52	57
b) No	39	43
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 8**

Cómo valora usted la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa

<b>Cómo valora usted la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	8	74
b) No	14	26
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

**Tabla 9**

Cómo valoran la rentabilidad financiera de su micro empresa

<b>Cómo valoran la rentabilidad financiera de su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	70	77
b) No	21	23
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 10**

Elaboraron el análisis de rentabilidad

<b>Elaboraron el análisis de rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	47	52
b) No	32	35
c) No precisa	12	13
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

**Tabla 11**

En su micro empresa realizaron el análisis de solvencia

<b>En su micro empresa realizaron el análisis de solvencia</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	63	69
b) No	28	31
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 12**

En su micro empresa realizaron el análisis de la estructura financiera

<b>En su micro empresa realizaron el análisis de la estructura financiera</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	74	81
b) No	17	19
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir para damas en el Distrito de Huaraz.

**Tabla 13**

Hasta cuantas UIT calcula la rentabilidad de su micro empresa

<b>Hasta cuantas UIT calcula la rentabilidad de su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	63	69
b) No	28	31
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las MYPE del sector comercio rubro prendas de vestir del Distrito de Huaraz.

## 5.2 Análisis de resultados

### Respecto al financiamiento

En la Tabla 1, del total de los encuestados el 63% nos mencionaron que no utilizaron financiamiento bancario y el 37% nos dijo que si acudieron al este tipo de financiamiento para su micro empresa. Este resultado es similar los datos obtenidos por Solórzano & Maguiña (2015) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2013 – 2014; cuya conclusión demuestra que los micro empresarios trabajaron con financiamiento bancario, pero también hubo micro empresarios que no necesitaron del financiamiento bancario para sus empresas.

En la Tabla 2, del 100% de los encuestados el 74% de los micro empresarios afirmaron que si utilizaron el financiamiento de los bancos y 26% indicó que no utilizó el financiamiento de bancos. Como se puede observar, los datos obtenidos son coherentes con los resultados encontrados por Ramírez (2014) quien investigó sobre, caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014; llegando a la conclusión que la mayoría de los micro empresarios acuden a los bancos para financiar su MYPE ya que piensan que el financiamiento es como un mecanismo que impulsa a la rentabilidad de la empresa.

En la tabla 3 el 56% nos dijo que no se prestaron de agiotistas para el financiamiento de su micro empresa y el 44% de los micro empresarios nos afirmaron que si utilizaron el financiamiento de este tipo de personas. En efecto esos resultados se corresponden con los datos encontrados por Paredes & Córdova (2014) quienes en su tesis: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014; encontraron que los encuestados también han acudido en algún momento ante los agiotistas, por lo que se llega a la conclusión que los microempresarios en sus actividades utilizaron el financiamiento de agiotistas para su microempresa.

En la Tabla 4 hemos encontrado que del 100% de los encuestados el 60% dijeron que sí han utilizado sus ahorros personales para organizar su empresa; al respecto Castillo (2015) en su investigación referida a la caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú: Caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014, encontró que los empresarios encuestados también utilizaron sus ahorros personales para financiar sus actividades económicas; por lo que estos resultados nos permiten corroborar que todo emprendedor utiliza sus ahorros personales para llevar adelante su negocio.

En la Tabla 5, podemos ver que del total de los encuestados el 62% de los trabajadores nos mencionaron que no financiaron su micro empresa en el corto plazo; en tanto que el 38% nos mencionó que sí lo hicieron así. En este sentido encontramos concordancia con el resultado que es ligado con Paredes & Córdova (2014) en su tesis que lleva por título: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad



de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014; en la cual llega a la conclusión de que los micro empresarios en ambas investigaciones utilizaron el financiamiento interno para su micro empresa por lo que la investigación es coherente.

En la tabla 6 encontramos que el 64% de los micro empresarios nos afirmaron que no financiaron sus actividades en el mediano plazo; mientras que el 36% nos mencionaron que si se financiaron en estos periodos de tiempo. En este sentido, los resultados obtenidos guardan relación con los datos encontrados por Solórzano & Maguiña (2015) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2013 – 2014, quienes llegaron a la conclusión que los créditos comerciales es una forma de asegurar que los clientes que lleguen a comprar retrasado el pago en un tiempo y emite un papel comercial como promesa de pago y en este caso da seguridad de no tener ninguna pérdida, resultados concuerdan porque en ambas investigaciones utilizaron créditos comerciales (papeles comerciales) para obtener financiamiento.

En la Tabla 7, del 100 de los encuestados el 57% de los micro empresarios si financiaron sus actividades en periodos mayores de tiempo; es decir, en el largo plazo líneas de crédito para financiar su micro empresa y el 43% de los trabajadores nos mencionaron que no utilizó líneas de crédito para financiar su micro empresa. Este resultado guarda relación con el estudio de Jara (2014) quien encontró en sus resultados que los emprendedores también acuden al financiamiento a largo plazo.

En la Tabla 8 del total de los encuestados el 74% de los encuestados nos afirmaron que sí valoran la rentabilidad económica de su negocio; en tanto que el 26% de ellos no lo hacen así; de igual manera, en los estudios de Luna (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013. Logró encontrar que los emprendedores también valoran la rentabilidad económica en sus negocios.

En la Tabla 9 del total de los encuestados el 77% de los micro empresarios nos mencionaron que si valoran la rentabilidad financiera de su micro empresa y el 23% de los micro empresarios nos mencionaron que no lo hacen así en su micro empresa. Por lo que sus resultados se compara con los datos obtenidos por Zegarra (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles de Nuevo Chimbote, 2010 – 2011. Quien determinó que la mayoría de sus encuestados tienen en cuenta la rentabilidad financiera.

En la Tabla 10, hemos podido determinar que el 52% de los micro empresarios encuestados habían elaborado el análisis de rentabilidad en sus negocios. Cuando hemos realizado la comparación, hemos podido encontrar que nuestros resultados guardan relación con los resultados encontrados por Lozano & Pino (2014) en su tesis titulada como: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2013. Tuvo por objetivo describir las principales

características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Comercio de las ferreterías en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote, periodo 2011. Respecto a la rentabilidad de las MYPE: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011 y el 20% de los representantes de las MYPE manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida.

En la Tabla 11 hemos podido encontrar que el 69% de los encuestados nos mencionaron que si realizan el análisis de solvencia de su micro empresa y el 28% nos mencionó que no miden la rentabilidad de su micro empresa. Por lo que esta aseveración guarda concordancia con Aguirre (2014) quien en su tesis presentó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2013. En el cual logró como efecto en un 8% fue el aumento de su liquidez corriente en las ventas de materias agrícolas, asimismo adquirió un crecimiento en el patrimonio en un 14% por lo que las rentabilidades en materias agrícolas obtuvieron efectos efectivos, los activos de la empresa para el sucesivo año desarrollaron en un 11.56% .Lo cual podemos observar que las MYPE cuando se lleva la medición correctamente y constantemente las ventas netas tienden a incrementar y es una mejora para las MYPE.

En la Tabla 12, hemos determinado que el 81% de los encuestados realizaron el análisis de la estructura financiera, mientras que el 19% dijeron que no. Los resultados obtenidos son coherentes con los estudios de Zegarra (2013), quien encontró que la mayoría de los emprendedores realizan este tipo de análisis; en tal sentido, nos

corresponde afirmar que todo comerciante, aun cuando no tienen estudios superiores, realizan este análisis de manera empírica.

En la Tabla 13, observamos que el 69% de los encuestados consideran que su negocio es rentable, a diferencia del 31% de ellos que manifestaron que no. En nuestros tiempos observamos que los negocios están reportando utilidades a sus propietarios; sin embargo, muchos de ellos no aceptan esta realidad para evitar mayores cargas impositivas u otras acciones. Estos resultados se corresponden con los resultados encontrados por Aguirre (2014), quien sostiene que todo negocio de micros o pequeños emprendedores son rentables en tanto se encuentren operando.

## **VI. CONCLUSIONES**

**6.1** Del objetivo general Se llegó a la conclusión sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir para damas en el distrito de Huaraz; los micro empresarios utilizan el financiamiento de entidades bancarias y dicho financiamiento respondió favorablemente porque tuvieron crecimiento en su negocio; en cuanto a la capacitación los micro empresarios tienen a sus trabajadores capacitados en temas de ventas, también emiten certificados por haber laborado en su micro empresa con valor oficial; y en cuanto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio el financiamiento ayudo a que sea rentable su negocio, también miden sus rentabilidades en forma tradicional porque no cuentan con asesores profesionales sobre el tema de rentabilidad.

**6.2** Del primer objetivo específico se ha descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas, donde el 63% de los encuestados nos mencionaron que no recurrieron financiamiento bancario, de igual manera el 37% del micro empresarios afirmaron que si recurrieron el financiamiento bancario, por otro lado el 74% nos alegó que si manejó el financiamiento bancario para costear su micro empresa, en tanto que el 24% de los micro empresarios no manejó el financiamiento no bancario para financiar su micro empresa, el 56% de los trabajadores nos mencionaron que no utilizaron préstamo de agonistas financiar su micro empresa, asimismo, el 44% de los micro empresarios nos afirmaron que si utilizaron prestamos de agonistas, el

60% de los micro empresarios si utilizaron sus ahorros personales en tanto un 40% de los micro empresarios no utilizaron sus ahorros personales, también el 38% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a corto plazo, en tanto el 62% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a corto plazo, el 36% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a mediano plazo, en tanto el 64% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a mediano plazo, el 57% de los micro empresarios si financiaron su micro empresa a largo plazo, en tanto el 32% de los micro empresarios no financiaron su micro empresa a largo plazo. Se llega a la conclusión de que los micro empresarios acuden a las entidades financieras para solicitar crédito para su micro empresa, en algunos casos los micro empresarios utilizaron sus ahorros personales para financiarse, también los microempresarios utilizaron instrumentos financieros como los papeles comerciales, la hipoteca, el descuento y la línea de crédito con la finalidad de obtener préstamos para financiar su MYPE.

**6.3** Del segundo objetivo específico se han definido las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas donde el 74% de los micro empresarios nos mencionaron que valoran la rentabilidad económica, de igual manera el 26% de los micro empresarios nos afirmaron que si valoran la rentabilidad económica, asimismo el 77% de los micro empresarios nos mencionaron que valoran la rentabilidad financiera, de igual manera el 23% de los micro empresarios nos afirmaron que si valoran la rentabilidad financiera, 52% de los

micro empresarios si elaboran el análisis de rentabilidad, por otra parte 35% de los micro empresarios no elaboran el análisis de rentabilidad, finalmente el 13% no precisa no tiene información sobre la elaboración del análisis de la rentabilidad, el 69% de los micro empresarios si realizan el análisis de solvencia, el 31% de los micro empresarios no realizan el análisis de solvencia, el 81% de los micro empresarios si realizan el análisis de estructura financiera, el 19% de los micro empresarios no realizan el análisis de estructura financiera, el 69% de los micro empresarios si realizan el cálculo de la rentabilidad, el 31% de los micro empresarios si realizan el cálculo de la rentabilidad. Se llega a la conclusión que los micro empresarios si realizan la rentabilidad sobre activos de su micro empresa, también miden la rentabilidad de patrimonio de su micro empresa y las ventas que tienen a diario, pero lo llevan en forma tradicional debido a que no cuentan con asesores profesionales de cómo se analiza la rentabilidad de su empresa y como obtener una margen de ganancia.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- 7.1** Las micro empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas, se debe de elegir un solo tipo de financiamiento sea interna o externa, donde la interna representa a los ahorros personales y la externa corresponde a préstamos de entidades financieras, usureros entre otros, por lo que también las entidades financieras les otorgaran promociones como pagar intereses más bajos, los préstamos con fácil acceso sin tener que presentar otros requisitos.
- 7.2** Los micro empresarios debido a que miden su rentabilidad en forma tradicional se les recomienda a que busquen asesores de profesionales para que les ayude a mejorar a medir el análisis de su negocio si es rentable su negocio debe de invertir su ganancia en más locales para así obtener más ganancia y así expandirse en el mercado.
- 7.3** Como recomendación final el micro empresarios debe de trabajar con un solo tipo de financiamiento como se observó que trabajan con préstamos de entidades financieras pueden manejar un capital de trabajo muy estable; en cuanto a la rentabilidad los micro empresarios deben buscar asesores que les ayude medir la rentabilidad ya que en algunos casos los micro empresarios no pueden llevar una contabilidad completa sobre la rentabilidad que tiene su negocio.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarado, E. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012 – 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Ica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034365>

Bonifacio, F. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huaraz, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1610>

Casanova, L. (2015). *Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey periodo 2011*. Tesis para obtener el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036066>

Castro, M. (2016). *El financiamiento de las pymes y crecimiento económico en México, periodo, 2015*. Tesis para optar el grado de Maestría en la Universidad Autónoma de México. Recuperado de:

<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10214.pdf>

Castillo, D. (2015). *Caracterización del financiamiento del micro y la pequeña empresa del Perú: Caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036910>

Claros, M. (2015). *Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta – provincia de Chincha, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad de Chicha. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/096243/5973/09624320141214122827.docx>

Casimiro, A. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1283>

Cruzado, N. & Gonzales, H. (2015). *Análisis del leasing (contrato de arrendamiento financiero) como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la*

*disminución de los costos de los agricultores de la ciudad Ferreñafe sector*

*Soltin*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

Universidad de Chiclayo. Recuperado de:

<http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/209>

Duran, J. (2016). *Alternativas de financiamiento para las mi pymes en el cantón*

*Ambato, la cual se realizó en la ciudad de Ambato – ecuador*. Tesis para optar el

Grado de Bachiller en Ciencias Contables Administrativas Financieras en la

Universidad de Guayaquil. Recuperado de:

<http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/23013>

Gachpin, H. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas*

*empresas licoreras en México*. En México, para optar el grado de bachiller en la

universidad de México. Recuperado de:

<http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-de-las-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>

García, N. (2015). *La organización y financiamiento para lograr la competitividad de*

*las MYPE en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho –*

*2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/439>

Gallozo, D. (2017). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1189>

Gómez, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1187>

López, N. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1091>

Lira, M. (2009). *Manifiesta que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar las MYPE es el financiamiento*.

Liñán (2014). *El financiamiento en la gestión económico y financiera de las MYPE del distrito de Sihuas, período 2013*. Tesis para optar el título profesional de

contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1091>

Luna, L. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Apurímac.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034428>

Medrano, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y la pequeña empresa del sector comercio - rubro artesanía asháninca del anexo de Pampa Michí distrito de Perene provincia de Chanchamayo periodo 2012 – 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chanchamayo. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034429>

Mercado, A. (2014). *El mercado de valores como fuentes de financiamiento para las MYPE*. Tesis para optar el título profesional de ingeniería industrial en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de:

<http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/handle/cybertesis/3894>

Osorio, F. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la ULADECH –Huaraz. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040268>

Otiniano, T. (2015). *Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a chimbote, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
Recuperado de:

<http://www.asocam.org/biblioteca/files/original/a6f73444f590532a33f24afc5525133d.pdf>

Paredes, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040248>

Pino, T. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. Tesis para

optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028130>

Peña, T. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las*

*MYPE del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013.*

Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de

Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034170>

Ramírez, L. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y*

*pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de*

*Huaraz, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la

universidad de ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040247>

Rodríguez, B. (2014). *caracterización del financiamiento y la formalización de las*

*MYPE del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia*

*Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014.* Tesis

para optar el título profesional de contador público en la Universidad Nacional

del Perú. Recuperado de:

[https://es.scribd.com/document/352830974/Cruz-Huaman-Victor-Antonio-](https://es.scribd.com/document/352830974/Cruz-Huaman-Victor-Antonio-Financiamiento-Capacitacion-MYPE)

[Financiamiento-Capacitacion-MYPE](https://es.scribd.com/document/352830974/Cruz-Huaman-Victor-Antonio-Financiamiento-Capacitacion-MYPE)

Rosales, A. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034367>

Solórzano, G. (2016). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Huaraz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/388>

Silva, M. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<https://es.scribd.com/document/333853547/el-financiamiento-y-la-rentabilidad-de-las-micro-y-pequenas-empresas-del-sector-comercio-rubro-ferreterias-de-la-provincia-de-Carhuaz>

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa móvil tours s.a. en la ciudad de Lambayeque en el*



*periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

Universidad de Cajamarca. Recuperado de:

<http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/217>

Vega, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad*

*de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y*

*restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica,*

*periodo 2012 – 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público

en la universidad de Huancavelica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

Villaseca, A. (2013). *caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de*

*las micro y pequeñas empresas del 14 sector de servicios - rubro hotelería, en la*

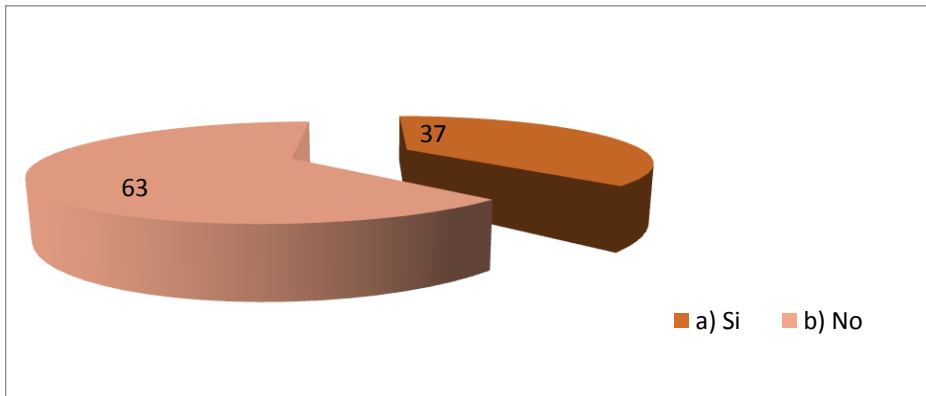
*ciudad de talara periodo – 2011*. Tesis para optar el título profesional de

contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1253>

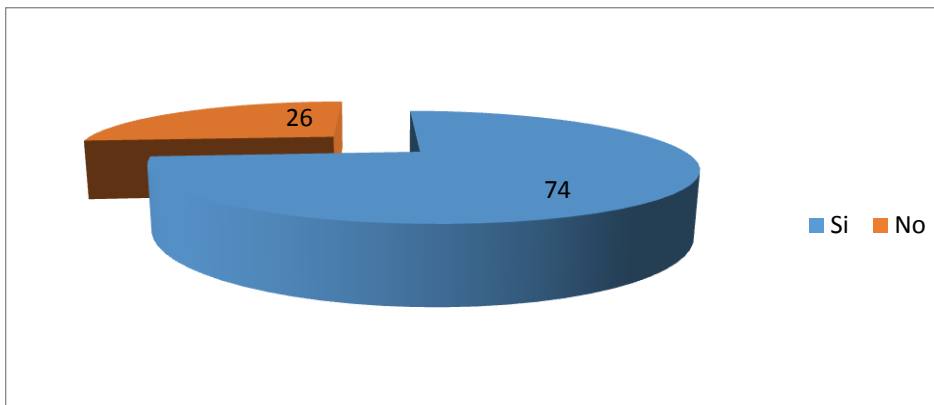
# ANEXOS



**Figura 1:** Utilizaron financiamiento bancario para organizar su micro empresa

**Fuente:** tabla 1

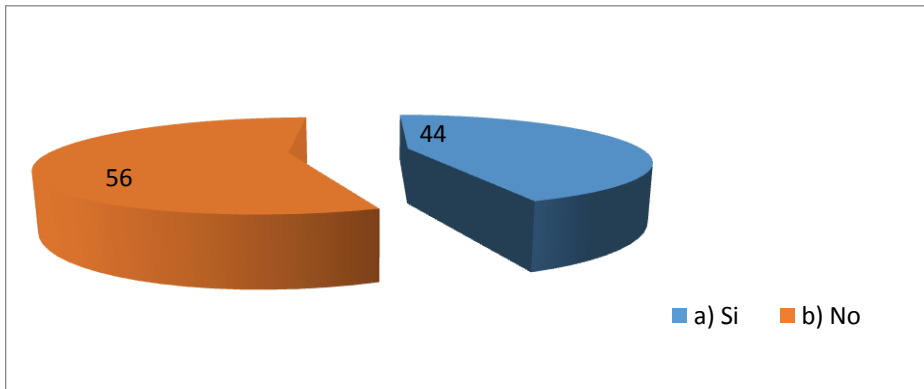
**Interpretación:** Del total de los encuestados el 63% nos mencionaron que no utilizaron financiamiento bancario para organizar su micro empresa y el 37% nos mencionó que si utilizaron el financiamiento bancario para organizar su micro empresa.



**Figura 2:** Recurrieron al financiamiento no bancario para su organización de su micro empresa

**Fuente:** tabla 2

**Interpretación:** En la encuesta realizada el 74% de los micro empresarios afirmaron que si recurrieron al financiamiento no bancarios y 26% indicó que no utilizó el financiamiento no bancario.

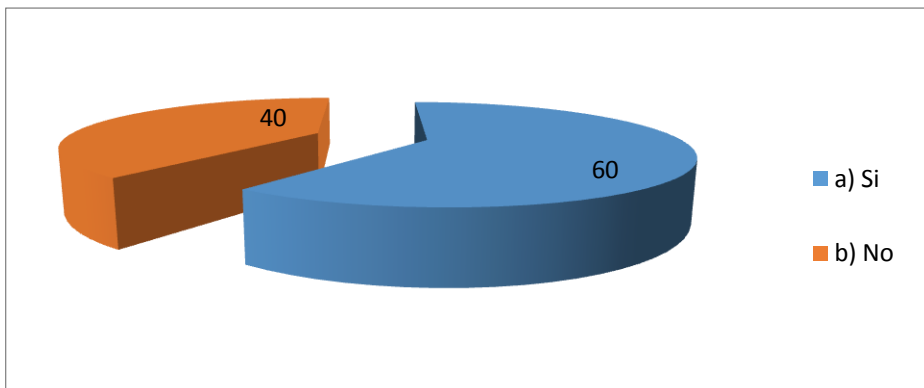


**Figura 3:** Se prestaron de agonistas para financiar su micro empresa

**Fuente:** tabla 3

**Interpretación:** según la encuesta el 56% nos afirmó que no se prestó de agonistas para financiar su micro empresa y el 44% de los micro empresarios nos afirmaron que si se prestó de agonistas para financiar su micro empresa.

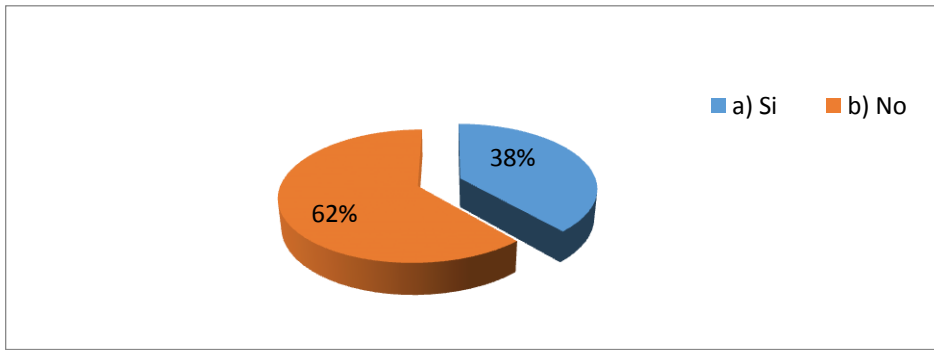
**Figura 4**



**Figura 4:** Utilizaron sus ahorros personales para organizar su empresa

**Fuente:** tabla 4

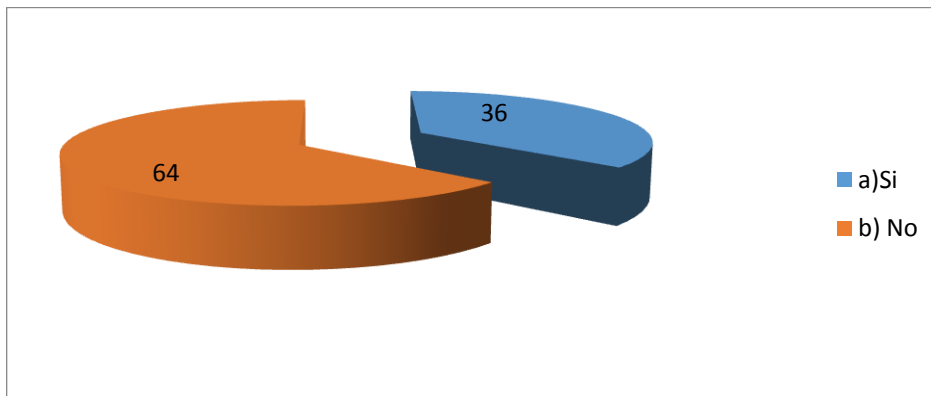
**Interpretación:** del 100% de los encuestados el 60% de los micro empresarios nos afirmaron que si utilizaron sus ahorros personales para organizar su micro empresa y el 40% de los micro empresarios afirmaron que no utilizaron sus ahorros personales para la organización de su micro empresa.



**Figura 5:** Financiaron su micro empresa en corto plazo

**Fuente:** tabla 5

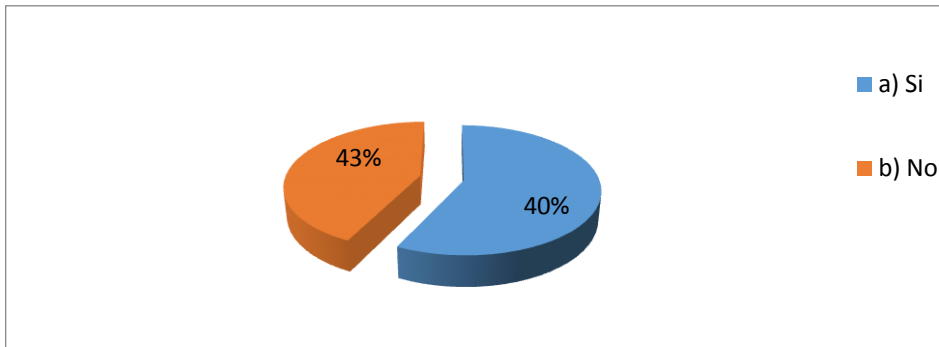
**Interpretación:** Del total de los encuestados el 62% de los micro empresarios mencionaron que no financiaron su micro empresa a corto plazo y el 38% nos mencionaron que si utilizaron financiamiento a corto plazo para su micro empresa.



**Figura 6:** Financiaron. Su micro empresa en mediano plazo

**Fuente:** tabla 6

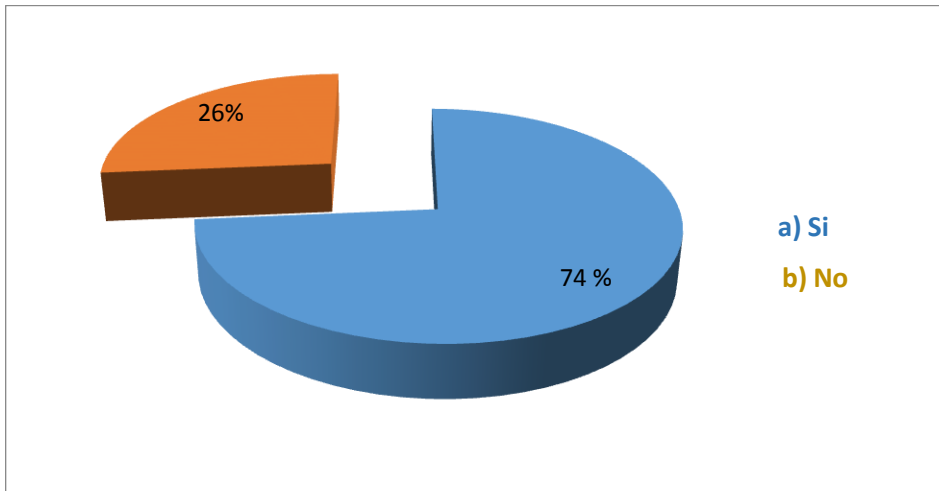
**Interpretación:** Según la encuesta se obtuvo el 64% de los micro empresarios nos afirmaron que si utilizaron el financiamiento a mediano plazo para su micro empresa y el 36% nos mencionaron que si utilizaron el financiamiento a mediano plazo para su micro empresa.



**Figura 7:** financiaron su micro empresa a largo plazo

**Fuente:** tabla 7

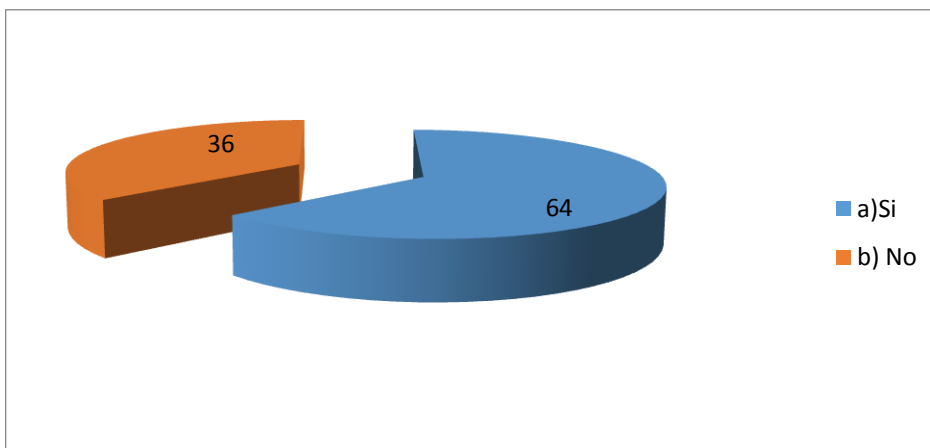
**Interpretación:** Del total de los encuestados el 57% del micro empresarios si utilizaron el financiamiento a largo plazo para su micro empresa y el 43% de los trabajadores nos mencionaron que no utilizaron el financiamiento a largo plazo para su micro empresa.



**Figura 8:** Cómo valora usted la rentabilidad económica o del activo de su micro empresa

**Fuente:** tabla 8

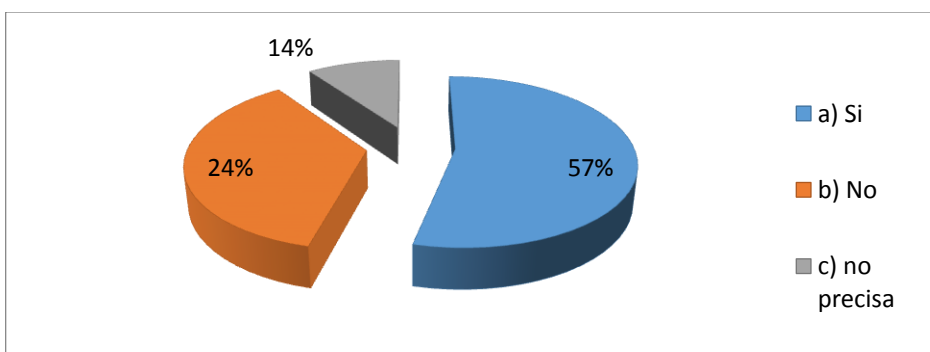
**Interpretación:** Del total de los encuestados el 74% de los trabajadores nos afirmaron que valoran la rentabilidad económica de su micro y el 26% de los trabajadores nos afirmaron que no valoran la rentabilidad económica por falta de conocimiento.



**Figura 9:** Cómo valoran la rentabilidad financiera de su micro empresa

**Fuente:** tabla: 9

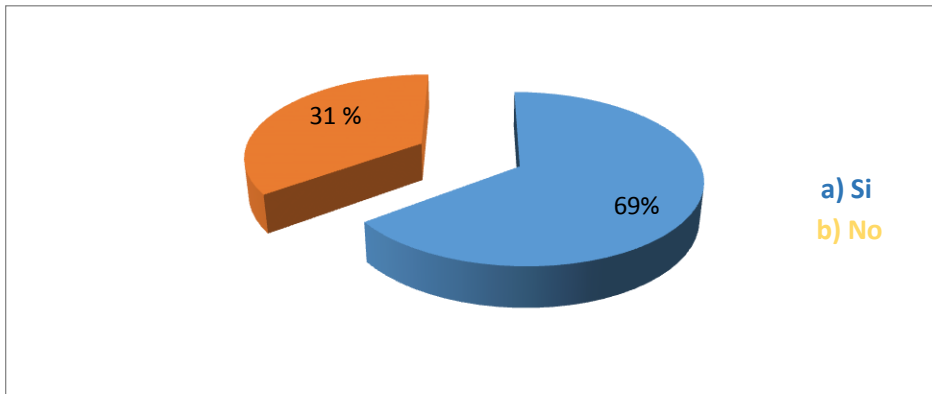
**Interpretación:** del total de los entrevistados el 77% de los micro empresarios afirmaron que si valoran la rentabilidad financiera y el 23% menciono que no tiene claro la rentabilidad financiera para su micro empresa.



**Figura 10:** Elaboraron el análisis de rentabilidad

**Fuente:** tabla 10

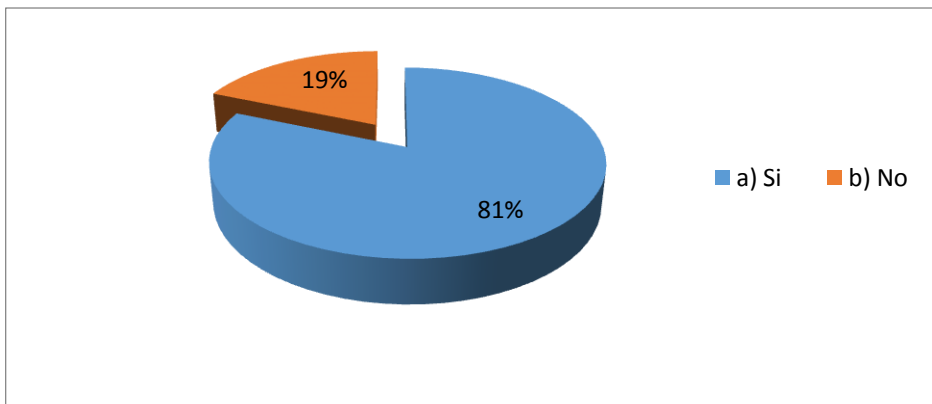
**Interpretación:** según la encuesta realizada el 52% de los Micro empresarios nos afirmaron que cuentan con elaboración de análisis de la rentabilidad, el 35% nos mencionó que no cuentan con la elaboración del análisis de la rentabilidad y el 13% no tiene conocimiento de la elaboración del análisis de la rentabilidad,



**Figura 11:** En su micro empresa realizaron el análisis de solvencia

**Fuente:** tabla 11

**Interpretación:** Se obtuvo el 69% de los micro empresarios considera la realización del análisis de solvencia para su micro empresa y el 31% de los micro empresarios nos mencionó que no lo considera relevante el análisis de solvencia para su micro empresa.

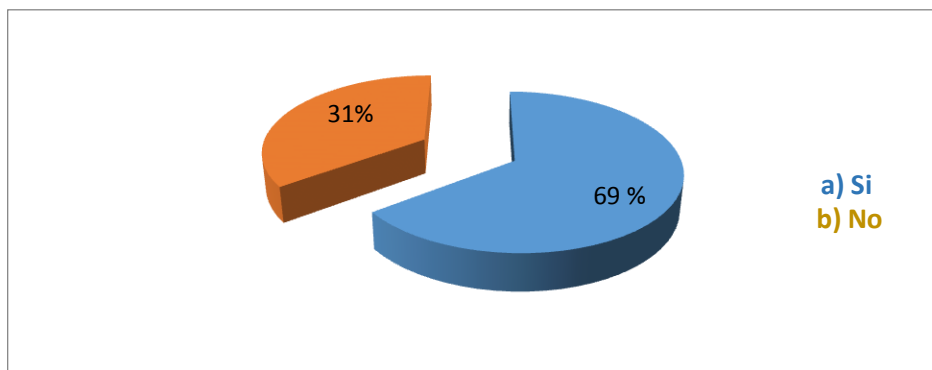


**Figura 12:** En su micro empresa realizaron el análisis de la estructura financiera

**Fuente:** tabla 12

**Interpretación:** según la encuesta se obtuvo el 81% de los micro empresarios realizan el análisis de la estructura financiera para su micro empresa y el 19% nos afirman que no realizan la estructura financiera.





**Figura 13:** consideran que su negocio es rentable

**Fuente:** tabla 13

**Interpretación:** del total de los entrevistados el 69% de los micro empresarios nos mencionaron que su negocio es rentable y el 31% de los micro empresarios nos mencionaron que no son rentables.