



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 DEL PERÚ:
RUBRO LIBRERIAS DE HUARMEY, 2016.**

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

AUTORA

**SORIA DEXTRE, MAYELY GUADALUPE
ORCID: 0000-0003-2674-7842**

ASESORA

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ
2019**

**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 DEL PERÚ:
RUBRO LIBRERIAS DE HUARMEY, 2016.**

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

AUTORA

**SORIA DEXTRE, MAYELY GUADALUPE
ORCID: 0000-0003-2674-7842**

ASESORA

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ
2019**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Soria Dextre, Mayely Guadalupe

ORCID: 0000-0003-2674-7842

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESORA

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Ortiz González, Luis

ORCID: 0000-0002-5909-3235

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID: 0000-0003-0621-4336

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**MGTR. ESPEJO CHACÓN, LUIS FERNANDO
PRESIDENTE**

**MGTR. ORTIZ GONZÁLEZ, LUIS
MIEMBRO**

**MGTR. RODRÍGUEZ VIGO, MIRIAN NOEMÍ
MIEMBRO**

**MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ASESORA**

AGRADECIMIENTO

A mis padres: Flavio y Serafina, por haberme dado la dicha de ser su hija, y al verme educado e inculcado en mí los mejores ejemplos que tuve de ellos, como su respeto, su responsabilidad, sus valores, estoy agradecida con ellos eternamente. Y por su apoyo en mis estudios profesionales.

A Todos los docentes por sus enseñanzas, y a mis compañeros por su amistad incondicional. Y a mí centro de estudios ULADECH por ser mi casa de estudios por darme la facilidad de aprender y crecer. Con todo cariño Mayely Soria D.

DEDICATORIA

A Dios: como ser supremo y creador nuestro, que fue guiando mi camino por la enseñanza y el bien.

A mis padres:

Flavio y Serafina, por su apoyo incondicional, por darme sus mejores consejos, sus sacrificios que hicieron por mí, y guiarme para ser una persona buena y ser una profesional, a mis hermanos, abuelos, primos, tíos, toda mi familia todo ellos son mi motivación de seguir adelante y luchar por mis sueños.

RESUMEN

La presente investigación titulada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016, tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016, y como objetivos específicos son los siguientes: describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016. En esta tesis del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal. Las librerías de la provincia de Huarney fueron encuestadas y muestran un interés de saber sus financiamientos y su rentabilidad ya que con esas informaciones ellos podrían lograr una mejoría en su negocio y saber que financiamientos tomar para crecer como empresa. Así mismo conoceremos los resultados de los representantes legales de las librerías de Huarney, lo cual lo realizamos en cuadros, gráficos, matriz de consistencia, resultados conclusiones y recomendaciones.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, Micro y Pequeña Empresa.

ABSTRACT

This research entitled characterization of financing and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector of Peru: bookstore of Huarmey, 2016, had as a general objective to describe the characteristics of financing and profitability of micro and small enterprises of the commerce sector from Peru: bookstores of Huarmey, 2016, and as specific objectives are the following: describe the characteristics of the legal representatives of the micro and small enterprises of the commerce sector of Peru, bookstore of Huarmey, 2016. Describe the characteristics of the financing of the micro and small companies of the commerce sector of Peru, bookstores of Huarmey, 2016. Describe the characteristics of the profitability of the micro and small companies of the commerce sector of Peru, bookstores of Huarmey, 2016. In this thesis of financing and profitability of micro and small businesses in the commercial sector or from Peru, usually destined for the opening of a business or for the fulfillment of some project, either on a personal level. The libraries of the province of Huarmey were surveyed and show an interest in knowing their financing and profitability since with that information they could achieve an improvement in their business and know what financing to take to grow as a company. We will also know the results of the legal representatives of the Huarmey bookstores, which we do in tables, graphs, consistency matrix, results, conclusions and recommendations.

Keywords: Financing, Profitability, Micro and Small Business.

ÍNDICE

Título de la tesis.....	i
Contracarátula.....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
Hoja de agradecimiento.....	v
Hoja de dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice.....	ix
Índice de cuadros.....	x
I. Introducción.....	11
II. Revisión de literatura.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.1.1 Internacionales.....	19
2.1.2 Nacionales.....	25
2.1.3 Regionales.....	29
2.1.4 Locales.....	32
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	32
2.2.2 Teoría de rentabilidad.....	42
2.2.3 Teoría de empresa.....	48
2.2.4 Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	54
2.3 Marco conceptual.....	57
2.3.1 Definición de financiamiento.....	57
2.3.2 Definición de rentabilidad.....	58
2.3.3 Definición de empresa.....	58
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresa.....	59
III. Hipótesis.....	59
IV. Metodología.....	60
4.1 Diseño de la investigación.....	60
4.2 Población y muestra.....	60
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	60
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
4.5 Plan de análisis.....	63
4.6 Matriz de consistencia.....	63
4.7 Principios éticos.....	64
V. Resultados.....	65
5.1 Resultados.....	65
5.2 Análisis de resultados.....	75
VI. Conclusiones.....	78
6.1 Respecto al objetivo específico 01:.....	78
6.2 Respecto al objetivo específico 02:.....	78
6.3 Respecto al objetivo específico 03:.....	79
Recomendaciones.....	80
Aspectos complementarios.....	81
Referencias bibliográficas.....	81
Anexos.....	88

ÍNDICE DE CUADROS

Respecto al objetivo específico 01:

Cuadro 01.....	65
Cuadro 02.....	66
Cuadro 03.....	67

Respecto al objetivo específico 02:

Cuadro 04.....	68
Cuadro 05.....	69
Cuadro 06.....	70
Cuadro 07.....	71

Respecto al objetivo específico 03:

Cuadro 08.....	72
Cuadro 09.....	73
Cuadro 10.....	74

I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016, este trabajo de investigación que tiene como objetivo evaluar el financiamiento y la rentabilidad de las librerías de la provincia de Huarney, para ello nos planteamos el enunciado del problema: **¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016?**. Para llegar a definir la investigación nos propusimos el próximo objetivo general: Describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016. Así mismo para poder conseguir el objetivo general nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- 1) Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.
- 2) Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.
- 3) Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

Esta investigación está basada en el financiamiento y la rentabilidad de las librerías, con la finalidad de proteger su negocio para un futuro. El financiamiento es una base importante en las negocios, empresas, y en las micro y pequeñas empresas de la Ciudad de Huarney, es el método empresario bancario rige actualmente en todo el planeta es el capitalismo.

Este anómalo tiene como esencial motivo la reserva de capital, que se logra desarrollando mediante diferentes actividades que lo generan. Asimismo, son pocas las cosas o posibilidades de financiar, ya que todo implica un precio.

También podemos decir que el financiamiento es el paso mediante la cual podemos acoger un sostén bancario o solventar en realizarlo nosotros mismos con nuestro capital. Si queremos emprender un emprendimiento o negocio, debemos contar con un financiamiento que nos permita obtener los materiales necesarios, proveer con gente, incluir apoyo, entre otros.

En la ciudad de Huarmey existen diversas financieras, y solo un Banco que es el Banco de la Nación, donde esas financieras dan los préstamos a los pequeños emprendedores que quieren iniciar un negocio, ya que inmediatamente los bancos como empresas privadas o particulares brindan financiamiento con diferentes tasas de utilidad a una multiplicidad de actividades, teniendo como conclusión impulsar la banca.

Por otra parte también hablaremos de la rentabilidad en esta investigación ya que es esencial para el progreso como nos da un remedio de la carencia de las cosas, en un ámbito con medios de escasos, la rentabilidad es la medida que permite determinar entre varias opciones. No es una medida absoluta ya que camina del crédito del riesgo. Un hombre asume mayores riesgos sólo si puede lograr crecidamente la rentabilidad. Por eso, es primordial que la administración económica de una nación potencie sectores rentables, es indicar, que generan rentas.

También podemos afirmar que la rentabilidad es una idea que se aplica a toda labor económica en la que se movilizan medios como materiales, humanos y financieros con el final de lograr unos resultados.

Nos dice que en la gramática económica, no obstante el vocablo rentabilidad se utiliza de modo muy variada y muchas de las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra apariencia de la misma, en frecuencia se denomina rentabilidad a la compostura del rendimiento que en un resuelto periodo de lapso que producen los capitales utilizados en el propio. Asimismo, tenemos un primer valor de estudio sonado como rentabilidad económica , en el que se relaciona una percepción de conclusión acreditado o conocido, precedentemente de intereses, con el total de los capitales económicos manejados en su proceso, fuera de tener en avance la financiación u principio de los mismos, por lo que se representa, a partir de una posibilidad económica, el rendimiento de la aplicación de la sociedad, ya que en la Ciudad de Huarmey, se abren negocios muy seguidos , porque nuestra población está aumentando y con ello aumenta la demanda y la competencia.

Podemos decir que la rentabilidad que es una condición rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión, es lo que necesita las micro y pequeñas empresas de Huarmey para así poder mantenerse estables en el mercado. La presente investigación se justifica para llevar acabo la importancia de conocer como las micro y pequeñas empresas valoran el componente del financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad de su empresa y así mismo porque va servir como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema de desarrollo, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las de afuera, generando una actitud de mejora en la investigación.. Es muy importante este tema de la caracterización del

financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarmey, 2016, ya que el financiamiento servirá de apoyo a estas entidades (librerías) en sus crecimiento, para que sean más estables y duraderas en el mercado de Huarmey, la economía es muy importante en el distrito de Huarmey ya siendo un pequeño pueblo, la población crece rápidamente y la competencia aumenta por ese motivo las empresas ya sean, ferreteras, restaurantes, hoteles, entran a la competencia, en este caso es las librerías del distrito de Huarmey que es muy importante y eficiente para la educación de Huarmey. Este tema es positivo porque cada negocio comienza con un capital o patrimonio en mano (ahorrado).

Por lo cual nos basamos a la hipótesis que el financiamiento está relacionada con la rentabilidad en el rubro de las librerías de Huarmey, e influye positivamente en su inversión, en sus ingresos, en compra de nuestros productos o ampliación del negocio, ya que les permitirá tener una economía sólida y por lo tanto este trabajo es positivo ya que es necesario el financiamiento para invertir y la rentabilidad que se genera en cualquier Mypes o empresas (restaurantes, hoteles, ferreterías, farmacias, clínicas, Moto repuestos, entre otros.).

Así mismo su metodología de este trabajo de investigación se llevó a un diseño de investigación, tuvo población y muestra que estuvo conformada por 10 representantes legales de las Mypes que se dedican al sector comercio, rubro librerías de Huarmey, así como también la definición y operacionalización de variables e indicadores, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y los principios éticos.

Por lo tanto en este trabajo de investigación llegamos a determinar los principales resultados basados a una encuesta que se realizó:

En relación al objetivo específico 1:

Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) De las micro y pequeñas empresas encuestadas a los representantes legales del 100%, se obtuvo que el 20% tienen entre 20 a 30 años, el 40% tienen entre 31 a 40 años, el 30 % entre 41 a 65 años y el 10 % tiene más de 65 años.
- b) En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados el 100%, el 30% son de sexo masculino, y el 70% son de sexo femenino.
- c) En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarmey 2016, de los encuestados de su grado de instrucción el 100%, se obtuvo que el 10% es sin instrucción, el 20% terminó solo su primaria, el 50 % acabó su secundaria y solo el 20% es de superior Universitario.

En relación al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Se observa que de los 100% encuestados de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarmey 2016, respecto al financiamiento a las mypes por parte de las entidades financieras si son buenas, el 70 % manifestó que si son buenas y el 30 % dijo que no eran buenas.
- b) En cuanto si se establece la planificación de sus financiamientos, el 100% de los encuestados, el 80% manifestó que si, y el 20% dijo que no.

- c) Así mismo de los 100% encuestados acerca de las fuentes o tipos de financiamiento que solicitaron, el 20 % solicito a los bancos, el 70% solicito a las Cajas de ahorro y el 10% a terceras personas.
- d) Por último de los 100% encuestados de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarmey 2016, el tiempo que solicitaron su crédito manifestaron que el 60% lo solicito a corto plazo y el 40% lo solicito a largo plazo.

En relación al objetivo específico 3:

Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Con respecto a la pregunta de que si el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio, el 100 % de los encuestados manifestaron, que el 80 % dijo que si y el 20 % dijo que no.
- b) Por otro lado el 100% de los encuestados, el 70% indico que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado en los 2 últimos años, y el 30% indico que no ha mejorado su negocio en los 2 últimos años.
- c) Por lo tanto en líneas generales se les hizo una pregunta a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro librerías de Huarmey 2016, que como consideran la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas en este rubro de librerías de Huarmey, el 100% de los encuestados, el 70 % dijo que era muy buena, el 20% dijo que era buena, el 10% dijo que era regular y el 0% indico que mala.

Así mismo también llegamos a las conclusiones que obtuvimos mediante la encuesta realiza:

En relación al objetivo específico 1:

Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Llegamos a determinar que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey 2016, en su mayoría tienen entre 31 a 40 años de edad.
- b) Por lo siguiente se llegó a concluir que también en su mayoría son de sexo femenino a los que se dedican a este rubro de librerías.
- c) Y por último en su grado de instrucción se llegó a determinar en su mayoría que los que se dedican a este rubro de librerías son de secundaria completa.

En relación al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Se llegó a concluir que el financiamiento a la Mypes por partes de las entidades financieras si es buena, para el rubro que se dedican los microempresarios (librerías).
- b) Por otro lado también se llegó a saber si los representantes legales de las librerías establecen la planificación de su financiamiento y ellos determinaron en su mayoría que si establecen la planificación de su financiamiento.
- c) Así mismo también los representantes legales de las librerías indicaron que su tipo de financiamiento lo solicitaron mayormente en Cajas de ahorro.
- d) Los representantes legales de las librerías encuestados indicaron en su mayoría que su crédito es a corto plazo.

En relación al objetivo específico 3:

Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

- a) Por otro lado los representantes legales de las librerías manifestaron que el financiamiento que obtuvieron si ha mejorado en la rentabilidad de su negocio.
- b) Así mismo también precisaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años, lo cual es positivo para que se mantengan en el mercado.
- c) Y por lo último los microempresarios que son los representantes legales de las librerías manifestaron que ello consideran muy buena la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías en Huarney.

En este trabajo de investigación vamos a determinar, las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney del año 2016.

Nos basamos en esta investigación a la población y muestra donde la población es constituida por las librerías de la provincia de Huarney y la muestra fue de 10 librerías encuestadas de la Ciudad de Huarney.

Donde realizamos un cuestionario y nos dio un resultado de la investigación.

A continuación veremos todo el trabajo de investigación acerca de la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; sobre las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Marro, (2005), En su trabajo de investigación denominado: Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

Así mismo De la **Mora (2006)**, en su trabajo de investigación denominado: Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima, en México. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados: de las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

También **Boscán y Sandra (2006)**, manifiestan que el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado. De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse así como expandirse óptimamente es de las más importantes,

la forma de conseguirlo y acceso al mismo es lo que se denomina financiamiento. Ahora bien, tal como se refirió anteriormente, uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Venezuela es la obtención de recursos por la vía del financiamiento, lo cual limita su crecimiento y desarrollo. Dinámica en la cual cumple un papel preponderante el sistema financiero nacional como actor encargado de solucionar estas demandas, considerando la evidente importancia de este sector en la dinámica económica del país.

Cifuentes (2013), en su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”, concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

Algieri (2007), en su tesis: *Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la rentabilidad de las industrias metalmecánicas*, realizado en la ciudad de Barquisimeto – Venezuela.

Cuyos objetivos específicos fueron, analizar las fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de las industrias metalmecánicas y establecer procesos financieros que permitan mejorar la rentabilidad en dichas empresas. Quien a través de una muestra de 60 de una población de 66 empresas metalmecánicas a quienes se les aplicó una encuesta, encontró los siguientes resultados: que las Pymes en un 40% visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, de ahí que sus operaciones lo realizan con autofinanciamiento, mientras que un 60% sin han solicitado financiamiento de entidades bancarias. Manifestando los gerentes en su mayoría que era para la adquisición de maquinaria, equipos y crecer en infraestructura, considerado por los encuestados como una manera de alcanzar sus objetivos, incrementar su producción, mejorar su competitividad; siendo el financiamiento una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas. El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia.

Modigliani y Miller (1958), con su teoría de financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de

capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Sánchez (2001), en su teoría de la Rentabilidad, nos dice que en la literatura económica, aunque el término de 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 a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo.

Sánchez (2002), señala que la importancia del análisis de la rentabilidad viene dada 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.

Sánchez (2002), señala además que 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, y análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Esteo (2006), en su tesis denominada: Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: Un modelo integrado para análisis externo, realizado en la ciudad Madrid, España. Sostiene que la rentabilidad empresarial cobra mayor importancia en la medida que es una manifestación de creación de valor para el socio o accionista. La creación de valor, como supremo objetivo de gerencia. El diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por 40 ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa: la rentabilidad financiera, indicador que se hace en función de 6 variables inmediatas, operando en 4 sumandos cuyo mensaje permite conocer la rentabilidad económica. El efecto del apalancamiento producido por deudas no retribuidas, el mismo efecto del endeudamiento explícitamente retribuido y la contribución de los resultados extraordinarios a la rentabilidad financiera.

2.1.2. Nacionales

Ramírez M. (2014), en su tesis titulada: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio: rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014. Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

Kong y Moreno (2012), en su tesis denominada: Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Cuyo objetivo general fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mypes. Quien a través de cuestionarios y encuestas a 130 gestores y 4 representantes de las fuentes de financiamiento, aplicado en el Distrito de San José, encontró los siguientes resultados: Que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas, que representa el 80%, quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, y con el afán de desarrollarse recurrieron al financiamiento. Debido al

financiamiento obtenido lograron el incremento de su producción y de sus ventas, demostrando que hubo incidencia en el incremento de la rentabilidad de dichas empresas. Por otro lado un 20% afirmó no haber destinado el dinero del financiamiento correctamente, limitando su desarrollo en el tiempo, afectado por una deficiente gestión empresarial. El financiamiento en los últimos tres años (2010 – 2012) ha tenido diversas variaciones; el año 2012 ha presentado un gran porcentaje (54%) de inversiones, ya que los emprendedores han demostrado tener mayor conocimiento de obtener un financiamiento. En el año 2011 se tuvo un aumento significativo (30%) casi duplicando los préstamos respecto al año anterior 2010 (16%), siendo en su mayoría montos que oscilan entre menos de S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles.

Las MYPES han mejorado su producción conllevándolos al aumento de sus ingresos, siendo un 44% las que han sabido utilizar mejor su financiamiento, ya que ahora los emprendedores tienen una mejor gestión de compra, reflejada en la cantidad producida y/o almacenada de su materia prima e inventarios. El aumento de producción y sus ingresos ha permitido que fortalezcan la relación con sus proveedores 69%, las mismas que han mantenido sus costos 72%, mientras que un 28% ha sabido mejorar su poder de negociación y una mejor gestión con ellos, siendo esta plasmada en una mejora de los costos. Las fuentes de financiamiento 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.

Álvarez (2011), en su tesis de grado denominada: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011. Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.

Medina & Flores (2010), en su trabajo de tesis denominado: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo, 2008, realizado en la ciudad de Huancavelica. Cuyo objetivo fue: Describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo. Quien a través de una encuesta aplicada con muestra no probabilística de una población de 36 restaurantes y 6 hostales. Obtuvo los siguientes resultados: El 45% de encuestados ha recibido financiamiento de instituciones financieras como bancos, el 55% lo hicieron de cajas rurales de ahorro y crédito y caja municipal. El 90% de encuestados con la

intención de comprar activos para su empresa, así mejorar la calidad de sus servicios e incrementar la productividad y un 10% en refaccionamiento de sus locales. Los empresarios indican que si han logrado incrementar su rentabilidad, pero que es necesario una asesoría en el manejo de sus finanzas por parte de las financieras. Las financieras deben asesorar a los micros y pequeñas empresas, dándoles herramientas, como planes de negocio, planes de marketing, que les permita desarrollar servicios a la realidad de su localidad y así obtener mayor rentabilidad.

Oroche (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro librerías, del distrito de calleria – Pucallpa, provincia de coronel portillo – periodo 2011 – 2012” llego a las siguientes conclusiones: Resto a los empresarios: El 100% de los representantes legales el 87.5 % de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son el sexo masculino y el 37.5% son de sexo femenino, el 62.5 % tiene grado de instrucción universidad completa, el 37.5% tiene universidad incompleta. Respecto a las características de las mypes: el 87.5% tienen más de tres años lo cuales oscilan entre cinco y diez años en el rubro empresarial y el 12.5% están hace apenas dos años, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, y el 50% posee dos trabajadores eventuales, el 87.5% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento: el 87.5% manifestaron que el financiamiento de su negocio es con financiamiento de terceros, específicamente entidades bancarias, el 62.5% de empresarios acuden al Banco de crédito, en el años 2011, el 50% precisa que el crédito solicitado, fue a largo plazo, el 100% de los representantes legales

encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 50% invirtieron en capital de trabajo, el 25% en compra de activos fijos.

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todos los trabajos de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash.

Dextre (2012), en su trabajo de investigación denominado: Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bordados artesanales la Plaza de la provincia de Huaraz – región Ancash, año 2012. Cuyo objetivo general fue: Describir el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes, quien a través de un cuestionario aplicado a una muestra de 40 artesanos, de una población de 40 micro y pequeños empresarios, obteniendo los siguientes resultados: El 42% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros 2 veces en el año 2012. El 73% que recibieron créditos lo invirtieron en activos fijos, el 15% en capital de trabajo, el 85% de los artesanos dijeron que la forma de financiamiento que obtuvieron es a corto plazo. Respecto a la rentabilidad, el 72% de los representantes legales encuestados dijeron que la rentabilidad de sus negocios han mejorado en estos dos últimos años, el 80% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado debido al financiamiento recibido y el 88% perciben que las políticas de las transacciones, de las entidades financieras están motivando al incremento de la rentabilidad de sus negocios.

Guerrero (2013), en su trabajo de investigación denominado: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro librerías de la Provincia de

Huaraz, año 2011, en el departamento de Ancash. Cuyo objetivo general fue determinar la relación del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, quien a través de una encuesta en base a una muestra de 25 representantes de las empresas en mención, de una población de 25 micro y pequeñas Empresas del sector servicio, se encontró los siguientes resultados: Que el 55% de los directivos tenían entre 40 y 49 años, el 70% de los representantes de las MYPES son de sexo femenino, el 45% de personas que gerencia las Mypes tenían nivel universitario completa, de los cuales el 88% tenía financiamiento ajeno. El 63% recibía capacitación previa para administrar el microcrédito financiero. Un 72% solicito crédito, de este porcentaje el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez solicitado, el 60% afirma que la atención de las entidades financieras, sumado a la obtención del financiamiento, incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoro la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoró la rentabilidad por el financiamiento recibido.

Maldonado (2012), en su tesis para obtener el título profesional de contador Público denominado: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pastelerías del Distrito de Independencia – Huaraz, año 2012. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio. Para lo cual empleo un cuestionario en base a una muestra de 15 Mypes de una población de 15 Mypes, considerándola en tu totalidad por ser la población pequeña. Obteniendo como resultados que el 60% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario. En cuanto a la rentabilidad, hubo un incremento del 15% en sus

empresas, el 67% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras no está el incremento de la rentabilidad del negocio.

Así mismo, el 80% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el periodo 2012 y el 87% de los representantes de las Mypes, afirmaron que la rentabilidad de sus negocios había mejorado por el financiamiento obtenido. Las formas de obtener financiamiento se dan por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagaderos a plazos, lográndose utilidad en el periodo a pesar del pago de los microcréditos.

Huamán (2013), en su trabajo para obtener el título profesional, denominado: El financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012, del departamento de Ancash. Cuyo objetivo general fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio. Quien a través de un cuestionario de 10 preguntas, aplicado a una muestra de 08 Mypes de una población de 15 Empresas, se obtuvo los siguientes resultados: El personal administrativo tenían entre 20 a 29 años, el 67% de los representantes de las Mypes son de sexo masculino. En cuanto a financiamiento a corto plazo el 33% utilizo crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo el 27% solicito crédito hipotecario, el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera, así como el 27% de la población encuestada afirmó que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todos los trabajos de investigación realizados por cualquier investigador en cualquier ciudad de la provincia de Huarmey, sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis. Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestro estudio.

2.2.BASES TEORICAS

2.2.1 Teoría del financiamiento

Durand (1952), publicó una teoría donde justifica la coexistencia de un sujeto EFO (Estructura Financiera Óptima) donde la basa a las imperfecciones del comercio. La hipótesis habitual no tiene un fundamento teorizante minucioso, sino ha sido defendida por empresarios y financieros, fuera de no dejar de lado que la EFO depende de varios factores, como: el tamaño de la sociedad, el sector del trabajo económico y la estrategia financiera de la sociedad; el valor de desperfecto del comercio y el acoplamiento económico en habitual. Financiamiento comprenden, total de las situaciones previstas en planes financieros además como aquellas que surgen inesperadamente; y tales decisiones no se enfocan únicamente en establecer la preferible cualidad de invertir las inversiones, de igual forma en la mixtura óptima total de solvencia a breve y extenso plazo como del primordial que se utilizarán para proveer el desempeño de los objetivos de la sociedad.

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.

Castro (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.

Prototipo de financiamiento que persigue una sociedad

La sociedad puede perseguir diferentes prototipos sobre financiamiento de acuerdo con el período del progreso en la que esta se halla. El período formativo, de la sociedad que se realiza o pequeña exige fundarse primordialmente en la economía personal, durante la solvencia productiva así como en supeditaciones de la gobernación. En tanto su etapa de desarrollo vertiginoso, el financiamiento Íntimo se convertirá en un fundamental origen para compensar sus requerimientos de financiamiento, sin embargo habrá un sometimiento continuo de solvencia comerciable. En esta época, su marca de logros siempre hace viable lograr una solvencia para invertir la necesidad estacional; y si la prestación puede tener valor

abonado referente a un asiento amortizada a lo extenso de ambos o terceto años, la sociedad asimismo podrá catalogar para la elaboración de una prestación a aplazamiento. Si tiene viable para conseguir un desarrollo realmente resistente, además puede cautivar dinero calculable a distribuir en alguna asociación acerca de ingresos y negocios. Las determinaciones de costear en una sociedad son primordiales. A partir de puntualizaciones como cuánto necesito, si es que necesito, incluso como está la excelente opción, cedido a deposiciones y cualidades de cancelación; al término; espécimen sobre tasación; almanaque de liquidación; prototipo de prestación, entre otros. Bastante veces consiste sobre pautas para tomar determinaciones lo cual el trabajo progresa o finalice. Por lo tanto, el argumento amerita tomarse valor exclusivo beneficio con entrega, lo cual detallaremos algunos argumentos prácticos, en exponer opciones de financiamiento, el cual dominaras puntualizar con tu asesor financiero.

Paso 1. Tasa las posibilidades. Perpetuamente son útiles tasar todo elección que ofrecen los intermediarios financieros, considerando en cuanto momento: El coste general del crédito, en adonde se incluye la precio de utilidad, comisiones, garantías inmovilizadas, conexión pedida por la financiera, penalizaciones, etcétera. El trato de acción con tu financiera o acreedor es primordial, ya que ésta te proveerá de mayores elementos de contratación en las circunstancias generales de tu atención de financiamiento.

Paso 2. Presenta la averiguación reflexionando en tu solicitante. Así será más fácil el estudio y aclaración de logro a tu solicitante, así será más posible el acceder a tu

atención de préstamo. Debes tener vigente que el excelente financiamiento es aquel que anticipadamente has calculado.

Financiamiento institucional y la eficacia del mercado

Todo comercio significativo efectúa elaboración sobre bienes costeados, lo cual son las sociedades que las atribuye, en circunstancias inferiores son conseguir estos medios: tasación de utilidad, caducidad así como durante varias circunstancias, existe precisar estar al tanto de las políticas de incremento de los gobiernos municipales, estatales en determinadas actividades.

Cualquier financiamiento es consecuencia de una insuficiencia, es por ello que se requiere que el financiamiento sea proyectado, razonado en:

- La sociedad se da avance que es preciso un financiamiento, para envolver sus necesidades de liquidación o para formar nuevos proyectos.
- La sociedad debe examinar sus necesidades y con basa en ello determinar el monto de los bienes necesarios, para enfundar sus necesidades monetarias.
- El período que necesita para pagar el crédito sin asentar en apuro la permanencia de la sociedad, sin desatender el tiempo de los vencimientos de los pagos.
- Tasa de utilidad los cuales se encuentra sometido a tal crédito, si esta firme o inestable, se consigue dicha tasación guía de los servicios o del coste proporcional promediar o incluido, contraer muchos panoramas (distintas tasaciones por medio de relativas representaciones sobre liquidación).
- Si el crédito (dinero) será en soles o dólares.
- Importe mínimo y máximo que entregan al cliente.
- Clases de documentación lo cual exigen.

- Tolerancia el cual conceden al término sobre la cancelación así como dar una penalización.

Tipos de financiamiento

El financiamiento a largo plazo está constituido por:

- Hipoteca:

Es un transacción de posesión que es otorgado por el prestatario (deudor) al banco o financiera (acreedor) a conclusión de garantiza el desembolso del anticipo. Es primordial señalar que un gravamen no es una deber a cancelar ya que el adeudado es el que otorga el gravamen y el acreedor es el que la recibe, en cuestión de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. El propósito de las hipotecas por porción del prestamista es conseguir algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el que asume en confianza de cancelación por intermedio de dicha hipoteca así como el lograr beneficio de la misma por intermedio de los intereses generados.

Ventajas:

- Para el prestatario le es beneficioso ya que obtiene la oportunidad de conseguir ingreso por intermedio de las utilidades generadas de la acción.
- Toma la certeza el prestamista sobre ningún modo lograr carencia al conceder tal crédito.
- El asesor de crédito tiene esa probabilidad de obtener algún beneficio.

Inconvenientes o Desventajas:

- A la entidad bancaria le genera un convenio ante terceros.
- Existe peligro de surtir cierta interposición legislativa formal a fallo de pago.

- **Acciones:**

Son documentos que acreditan la participación patrimonial o capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la organización. Así mismo se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

- **Bonos:**

Es una herramienta escrito en el modo de una oferta absoluto, certificada, en la cual el prestatario promete costear un crecimiento especificado en un futuro tiempo determinada, en alianza a los intereses a una tarifa determinada y en fechas determinadas.

Ventajas:

- Los bonos son fáciles de ofrecer ya que sus costos son menores.
- La labor de los bonos no diluye en la revisión de los actuales accionistas.
- Mejoran la fluidez y el escenario de capital de operación de la empresa.

Desventajas

- La sociedad debe ser cuidadosa al instante de emplear adentro de un mercado.

- **Arrendamiento Financiero:**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. La mayor parte de nosotros estamos familiarizados con el arrendamiento de casas, apartamentos, automóviles, oficinas o teléfonos, computadoras, maquinarias, entre otros.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

Ventajas:

- Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas:

- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Financiamiento a corto plazo

Están conformados por:

Financiamiento de línea de crédito: se refiere a la cantidad de dinero que puede ser sacada del banco o alguna financiera por clientes durante un tiempo establecido.

Pagaré: es un convenio por escrito donde el cliente se compromete a devolver una suma establecida de dinero (crédito) que le fue prestado por un tiempo determinado por ambas partes.

Crédito comercial: Ocurre cuando se utiliza la cuenta de una organización como fuente de recursos, con esta se agiliza cualquier operación de la organización.

Crédito Bancario: Este crédito se consigue mediante los bancos, donde existen tipos de préstamos que se requiera a las necesidades.

Planificación financiera

La planificación financiera es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado y detallado, que garantice a alcanzar los objetivos financieros determinados, así como los plazos, costos y recursos necesarios para que sea posible. Así mismo el proceso de planificación financiera se establece de cuatro etapas: El establecimiento de los objetivos perseguidos y su prioridad, la definición de plazos para alcanzar dichos objetivos, la elaboración del presupuesto financiero, para conseguir resultados satisfactorios: es una inversión en renta fija, y planes de pensiones, etcétera y la medición y control de las decisiones financieras tomadas para evitar desviarse de los objetivos planteados.

Fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento formal

En fundamento a las investigaciones de **Alvarado, Portocarrero, y otros. (2001)**, Las fuentes de financiamiento explícito son aquellas entidades especializadas en la disposición de créditos y supervisadas directamente o secundariamente por La Superintendencia de Banca, Seguros.

- Bancos:

Los bancos del Perú son las fundaciones que dan funciones de patrocinar, conjuntamente brinda funciones de encomendar, estos establecimientos desde los años 80 comenzaron a facilitar a las pequeños negocios de comercio, préstamos bancarios, Asimismo en la actualmente los bancos son el principio frecuente de patrocinar, apoyar a las personas en su emprendimiento. Se logra revelar en aquel momento que

los bancos son aquellos cuyo ejercicio importante consiste en atraer dinero del público en depósito o bajo cualquier peculiaridad establecida, y en manejar ese capital, su propio dinero y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en otorgar créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a sistematizaciones sujetas a riesgos de mercado.

- **Cajas municipales de ahorro y crédito:**

Una caja es una entidad regulada de pertenencia del gobierno administrativo, pero no controlada mayoritariamente por dicha entidad, 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 manejar en cualquier parte de la jurisdicción ofertan muchos de los funciones de préstamos bancarios.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CMAC fueron fundadas en el año 1992 como financieras dirigidas a servir a las personas de la zona agraria. A partir de su origen, ya en la destreza que daban prestado beneficios de financiación a la zona agraria, en la parte de negocio, así como a los trabajos por zonas urbanas. A partir de esos años las cajas rurales alternaban su sistematización, incorporaron las pequeñas y microempresas. Cerca de indicar lo cual son fundaciones el cual se encuentran facultados para recoger provisiones y brindar toda clase de créditos, sin embargo nunca están facultadas para manipular cuentas corrientes.

Podemos decir que estas fundaciones captan bienes del cotidiano y su peculiaridad depende en consentir financiación exclusivamente a las medianas, pequeñas y microempresas de su entorno.

Para conceder la financiación (crédito) al cliente, sus requisitos son, título de propiedad o constancia de posesión, recibo de agua o luz, recibos de pagos, copia de DNI., entre otros.

Fuentes Del Financiamiento Semiformal

Portocarrero (2001), Indico que estas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo porción del Estado, efectuando operaciones de préstamos sin supervisor de la SBS. Estas sociedades tienen grados diversos de especialización en manejar los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta progresión en el uso de los créditos; entre ellas están las ONG, Ministerio de Agricultura, entre otras.

- ONG

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, sociedad agrupada que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su planificación céntrico o como un crecidamente más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la cooperación de Copeme, que les presta indicación relativa a estándares internacionales en buenas prácticas y buen régimen para el sector de las microfinanzas.

Fuentes de financiamiento informal

Portocarrero (2001), El préstamo no juicioso es la consecuencia de la interacción de una petición por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas

formales, por lo que cuentan con superior aspecto en escenarios en lo que logran amortiguar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allá en que surgen las fuentes de financiamiento inconstante, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, asimismo como a entidades que no cuentan con ordenación organizativa para el mando de los créditos. En este conjunto tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

- **Comerciantes:**

Son posiblemente el origen crecidamente más extendido de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos diversos, los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la particularidad de contratos interrelacionados.

2.2.2 Teoría de la Rentabilidad

Ferruz (2010), Señala que La rentabilidad es la ganancia de la transposición moderado mediante las correspondientes ecuaciones de igualdad financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el método de la rentabilidad. Es una proyección de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el peligro, mediante una adecuada deliberación de los componentes de una carpeta de valores. Originada por Harry Markowitz, escritor de un capítulo relacionado a elección de carpeta divulgado en 1952, la hipótesis moderna de la elección de carpeta (modern portfolio theory) Propone que el inversor debe emprender la cartera como un todo, estudiando

las características de peligro y regreso integral, en ocasión de elegir valores individuales en integridad del retorno esperado de cada coste en particular.

Las inversiones financieras vienen determinadas por 4 parámetros:

- Productividad
- Peligro, (riesgo)
- Liquidación
- Dominio

Durante su teoría, Markowitz, constituye en cuanto a los inversionistas disponen de un mando intelectual al lapso desde elegir su financiación así como continuamente rastrean lograr la mayor productividad sin poseer un costoso valor de trance. Asimismo, de crear una compañía ideal, reduciendo tal aprieto de modo que la productividad jamás sea afectada.

Tipos de rentabilidad

a) Rentabilidad Económica

Tiene que percibir con el beneficio promediar de una institución u sociedad relacionado al total de inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de su paralelismo entre lo invertido conjuntamente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.

b) Rentabilidad Financiera

Este punto, en cambio se emplea para distinguir del antepuesto el provecho que cada accionista de la empresa o institución se lleva, es indicar, la técnica personal de lograr un lucro a partir de su inversión personal. Es una medida crecidamente próxima a los

inversionistas y propietarios, y se concibe como el vínculo entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

c) Rentabilidad Social

Se emplea para citar a otros tipos de beneficio no fiscal, como duración, reputación o bienestar social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos al lucro monetario.

Un plan que puede no ser beneficioso económicamente pero si puede serlo socialmente.

¿Cómo se calcula la rentabilidad de un mercado o negocio?

Lo principal que debe discutir una sociedad es si una sección del mercado potencial tiene el tamaño y las características de incremento conveniente. Las grandes compañías prefieren secciones con gran magnitud de ventas y suelen subestimar o impedir las secciones pequeñas. Las empresas pequeñas, a su vez, evitan las secciones grandes, actualmente que estos requieren demasiados bienes. El desarrollo del fragmento es, por lo mediano una característica codiciado, ya que, las empresas desean que sus ventas y utilidades aumenten; sino al mismo lapso, la competición entrará ágilmente en los segmentos en desarrollo y, en desenlace, disminuirá la rentabilidad de éstos. Una sección podría poseer un tamaño y un desarrollo deseables y no ser atrayente a partir del lugar de vista de su rentabilidad potencial. Hay cinco fuerzas que se identifica para establecer el atrayente intrínseco a extenso plazo de todo un bien o de algún sección de esté. Las compañías tienen que calcular la consecuencia relativa a la rentabilidad a extenso plazo de cuatro grupos o riesgos que son los siguientes:

a) Competencia Industrial: un fragmento no es atrayente si ya posee competidores numerosos, fuertes o agresivos. El esquema es todavía infame si el fragmento es firme o está en agotamiento (adentro del período de existencia del producto), si los aumentos de lucidez se hacen con grandes incrementos, si los costos fijos son altos, si las barreras de escapatoria son elevadas o si los competidores están adecuadamente firmes en el fragmento. Estas circunstancias llevarán a frecuentes guerras de precios, batallas publicitarias e introducciones de nuevos productos, y a la sociedad le costará más y más alcanzar disputar.

b) Participantes Potenciales: Un fragmento no es atrayente si puede captar a nuevos competidores que llegarán con nueva lucidez, bienes sustanciales e esfuerzo para la crecida de la intervención. El atrayente de un fragmento del mercado, varía en cargo del conflicto que implican las barreras hacia el ingreso o la partida. El fragmento más atrayente es aquel cuyas barreras hacia el ingreso son altas y las barreras hacia la partida son escasas. Cuando punto las barreras hacia el ingreso como las de partida son altas, en potencia para concebir utilidades es elevado, pero en frecuente conlleva más riesgos ya que las compañías cuyo productividad es escaso permanecen adentro y luchan por emerger. Cuando ambas barreras son mínimas, las compañías pueden ingresar o salir con habilidad de la fabricación y los rendimientos son estables y bajos.

c) Sustitutos: Un fragmento no es atrayente si existen sustitutos reales o potenciales del beneficio. Los sustitutos limitan los precios y utilidades potenciales que se pueden lograr en un fragmento. El comercio tiene que estar a la mira de cerca a las tendencias de los precios en los sustitutos. Si la tecnología (ciencia) avanza o la competitividad

aumenta en estas industrias sustitutas, es posible que los precios y utilidades disminuyan en el mercado (empresa).

d) Compradores y Proveedores: Un fragmento no es atractivo si los compradores poseen una resistente o progresivo saber de negociación. Los compradores tratarán de crear que los precios bajen, demandarán superior calidad (excelencia) o servicios y pondrán a los competidores unos en frente de otros; todo esto a expensas de la rentabilidad del comerciante. Incluso si el mercado prueba un tamaño y desarrollo positivo de mejora y es atractivo estructuralmente la sociedad debe entrar en valor sus propios objetivos y bienes con reparto a dicho mercado o fragmento seleccionado. Algunos son atractivos y podrían desecharse ya que no concuerdan con los objetivos de la sociedad, ésta debe reconocer si posee las habilidades y bienes que se requieren para poseer triunfo en dicho negocio (mercado).

Principios de ratios de rentabilidad

Los importantes ratios o listado financieros empleados a calcular la productividad son:

ROA, ROE y ROI, son los siguientes:

(Guajardo, 2002):

- **Retorno Sobre Activos (ROA)**

(ROA, Return On Assets, por sus siglas en inglés) calcula la productividad (rentabilidad) sobre la sociedad por medio de la relación al íntegro sobre sus recursos.

El formulario de ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$$

El ROA es verdadero si logramos expresar lo cual la sociedad es lucrativo por tanto se encuentra aprovechando su competencia es sus activos en la reproducción sobre

interés. En tanto más superior es el ROA muy beneficioso será calificar la sociedad ya que ocasiona crecidamente intereses a través de menores recursos.

Veamos un ejemplo:

Suponiendo una sociedad que ha elaborado utilidades de S/ 10,000.00 y balance con activos de S/ 30,000.00 aplicando el método del ROA: $ROA = (10,000.00 / 30,000.00) \times 100$

Nos da un ROA efectivo de 33.3%, con lo cual podemos aseverar que la sociedad es rentable y que posee con una rentabilidad del 33.3% con relación al global de sus activos (Guajardo, 2002).

- **Retorno De Patrimonio (ROE)**

El Retorno de Patrimonio (ROE, Return on Equity, por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la sociedad con relación a los bienes que posee.

La fórmula del ROE es:

$$ROE = (Utilidad Neta / Patrimonio) \times 100$$

Si el ROE es verdadero podemos expresar que la sociedad es beneficioso ya que está utilizando eficientemente sus bienes (patrimonio) en la procreación de utilidades. Mientras superior sea el ROE más rentable es considerada la sociedad ya que genera más y más utilidades con un mínimo usanza del dinero invertido en ella y el capital que ha generado.

A continuación un ejemplo:

Suponiendo una sociedad que ha tenido utilidades de \$ 10,000.00 y posee con un capital de \$ 45,000.00, aplicando la técnica del ROE:

$$ROE = (\$ 10,000.00 / \$ 45,000.00) \times 100$$

Nos da un ROE positivo de 22.2%, con lo cual podemos aseverar que la sociedad es rentable y que posee con una rentabilidad del 22.2% con relación a su patrimonio. (Guajardo, 2002).

- **Retorno Sobre Inversión (ROI)**

El retorno de inversión (ROI, Return On Investment, por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la sociedad con relación a su inversión.

La técnica o formula del ROI es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}) \times 100$$

Si el ROI es eficaz podemos expresar que la sociedad es beneficiosa ya que está utilizando eficientemente el dinero invertido en ella en la procreación de utilidades.

Mientras superior sea el ROI más beneficioso es considerada la sociedad por tanto genera más y más utilidades con menos inversión.

A continuación un ejemplo:

Suponiendo una sociedad que ha derivado utilidades de \$10,000.00 y tuvo una inversión \$ 40,000.00 aplicando la técnica del ROI:

$\text{ROI} = (10000 / 40000) \times 100$ Nos da un ROI positivo de 25%, con lo cual podemos aseverar que la sociedad es beneficiosa y que posee con una rentabilidad del 25% con relación a su gasto (inversión). (Guajardo, 2002).

2.2.3 Teoría de empresa

Una sociedad es un organismo o entidad dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para retribuir las necesidades de fondos o servicios de los demandantes, que asevera la continuación de la distribución productiva comercial

asimismo como sus necesarias inversiones. Requiere de un conocimiento de ser, una tarea, una destreza, objetivos, tácticas y políticas de realización. Se necesita de una visión previa y de una formulación y progreso trascendental (estratégico) de la empresa.

Tipos de empresa

1) Según su Actividad

• **Industriales:** La función fundamental de este ente de empresas es la elaboración de beneficios mediante la metamorfosis de la materia o procedencia de materias primas.

Las industrias, a su orden, se clasifican en:

- **Extractivas:** Cuando se dedican al aprovechamiento de bienes naturales, actualmente sea renovable o no renovable. Ejemplos de este ejemplar de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

- **Manufactureras:** son aquellas empresas que transforman la material premio en productos terminados, y pueden ser:

- **De consumo final:** Producen recursos que satisfacen de modo directo las carencias del consumidor o cliente. Por prototipo: prendas de uso de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.

- **De fabricación:** Estas satisfacen a las personas de estilo de uso final. Por ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.

• **Comerciales:** Son de intermediarias entre fabricante y comprador; su cargo fundamental es la compra y venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

- **Mayoristas:** Venden a gran grado o a grandes rasgos.

- **Minoristas:** Venden al por menor sus productos (bienes).

- **Comisionistas:** Venden de lo que no es independiente (suyos), dan a consignación.

• **De Prestación:** son aquellas que brindan función a la sociedad que a su tiempo se clasifican en:

- Transporte

- Turismo

- Institución financiera

- Servicios públicos (energía eléctrica, agua, comunicaciones)

- Servicios privados (asesoría legal, ventas, propagación, contable, administrativo), Educación, Finanzas, Salud, etc.

2) Según el modo judicial:

Atendiendo a la titularidad de la sociedad y el compromiso judicial o legal de sus propietarios, podemos distinguir:

• **Empresas individuales:** es únicamente que pertenece a un miembro. Esta puede reconocer frontal a terceros con todos sus capitales, es decir, con responsabilidad o compromiso ilimitado, o exclusivamente hasta el monto de la aportación para su organización, en el asunto de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL, es la manera más sencilla de formar una empresa y suelen ser empresas pequeñas o de enlace tradicional (familiar).

• **Empresas societarias o sociedades:** constituidas por varias personas. Adentro de esta categorización están: La Sociedad Anónima, la Sociedad Colectiva, la Sociedad Comanditaria.

3) Según su tamaño:

Existen diferentes criterios que se utilizan para establecer el tamaño de las empresas, como la cantidad de personal, el ente de industria, la fase de función, el importe anual

de ventas, etc. A pesar de ello, e indistintamente el principio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

- **Grandes Empresas:** Se caracterizan por operar capitales y financiamientos grandes, por lo frecuente tienen subestructura propias, sus ventas son de varias millonadas de dinero, tienen miles de personal de confidencialidad y sindicalizados, cuentan con un método de gerencia y evolución que es adelantado y pueden lograr líneas de anticipo y préstamos importantes con fundaciones financieras nacionales e internacionales.

- **Medianas Empresas:** En este prototipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos inclusive miles, totalmente tienen agrupación, hay áreas apropiadas definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados. En la categorización de tipos de negocios en ocupación del tamaño asimismo encontramos los negocios medianos. Que ofrecen un superior ofrecimiento de trabajo al lograr emplear entre 50 y 250 profesionales. Se trata de un molde de sociedad que tiene una superior organización a partir de departamentos diferenciados. Así como las pequeñas y las medianas empresas tienen mucha fortaleza en la renta (economía).

- **Pequeñas Empresas:** En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la producción a la que pertenecen, cuya comercialización anual en valores no excede un decidido máximo y el dígito de personas que las conforman no excede un definido límite. Las pequeñas empresas tienen trabajadores en planilla de entre 11 y 49. Este empleo suele poseer una propensión de incremento destacada que la de la microempresa. Al mismo

tiempo, en su distribución organizacional siempre cuenta con una partición de la labor. En muchos casos, las pequeñas empresas son negocios familiares.

- **Microempresas:** Por lo usual, la sociedad y la posesión son de pertenencia propia, los sistemas de elaboración son habitualmente artesanales, la maquinaria y el mecanismo son elementales y reducidos, los asuntos conectados con la gerencia, fabricación, ventas y economía son elementales y reducidos y el presidente o empresario puede atenderlos personalmente. Una microempresa es un empleo que tiene un superlativo aproximado de diez trabajadores en nómina. Se frecuenta de un micronegocio que puede ser gobernado por un solo profesional. Pese a que su categoría de registro sea mínimo que el de otra pauta de negocios, conviene especificar que estos proyectos tienen una gran autoridad en la economía nacional al ser un paso de vigor para los profesionales. También, es de un tipo de comercio que puede poseer contenido, es expresar, un avance de menos a más y más.

4) Según su perímetro de actuación

En situación del perímetro territorial en el que las empresas realizan su acción, se pueden distinguir:

- **Empresas locales:** son aquellas empresas que venden sus productos o servicios adentro de una provincia determinada.

- **Empresas nacionales:** son aquellas empresas que actúan adentro de una sola nación (país).

- **Empresas multinacionales:** o empresas internacionales, que actúan en varios países.

- **Empresas Transnacionales:** las empresas transnacionales son las que no están establecidas en su patria de principio, sino que asimismo se constituyen en otros países, para formalizar sus actividades mercantiles no exclusivamente de venta (negocio) y compra, también de elaboración en los países adonde se han establecido.

5) Las Características

- **Unipersonal:** En este asunto, una ente natural es quien ejerce la labor económica y como director o dueño de la agencia o sociedad, es comprometido de su administración y argumenta ante terceros con los fondos del fábrica, asimismo con los de su capital propio (Mype Sunat, 2015).

- **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL):** En este asunto la miembro jurídico formada tiene capital apropiado, está constituida por la osadía de un solo miembro, así mismo se le considera como una miembro jurídica y por ello debe inscribirse en los Registros Públicos a través de una escrito de constitución. El compromiso de la sociedad está limitado a su capital (patrimonio).

En Sociedad

Entre las más conocidas están las siguientes:

- **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (SRL):** Requiere un máximo de dos socios y no mayor de 20 .El capital (dinero patrimonio) social está integrada por las aportaciones de los socios y estos no responden en persona o con su capital por las deudas u préstamos de la sociedad.

- **Sociedad Anónima Cerrada (SAC):** requiere un menudo de 3 accionistas y máximo de 20. El dinero está expresado por acciones y tienen por ello una Comité General de Accionistas y un Gestor quien ejerce la suplencia legal.

- **Sociedad Anónima (SA):** Requiere un mínimo de 3 accionistas y no tiene un límite superior de ellos. Es la particularidad ordinaria y la más habitual. Está conformada por tres órganos: la Junta General de Accionistas, el Directorio y el Gerente que es elegido por el Directorio.

2.2.4 Teoría de las Micro y pequeñas empresas

Historia de las Mypes en el Perú

En el Perú las MYPE hacen su aparición en la década del ochenta; sin embargo ellas se han venido gestando a partir de los años cincuenta como resultado del desempleo y bajos ingresos, referente a la capital, a resultado, de las olas de emigración que empezaron a venir del interior del país.

Características de las Mypes

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), total de trabajadores de 1 a 10.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales a partir 150 UIT hasta el monto de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), máximo de trabajadores 50.
- **Mediana empresa:** Sus ventas anuales son a partir de 1700 UIT, hasta un máximo de 2300 UIT.

Marco legal de las Mypes

Ley N° 2505, Ley De La Promoción Y Formalización De Las Micro Y Pequeñas Empresas

La Ley de Promoción y formalización de micro y pequeñas empresas fue promulgada en el 2003 con el propósito de originar la competencia, formalización y progreso de

las micro y pequeñas empresas, las cuales representan el 98.6% de las empresas y generan el 77% del trabajo a nivel patriota (nacional), según las cifras del Gobierno de Producción. Dado que la percusión originaria de esa ley fue limitada, a mediados de 2008 ésta fue modificada para proporcionar la formalización de dichas empresas y afirmar su competencia y que otorguen empleos en situaciones decentes. Los principales cambios se dieron para las pequeñas empresas. Asimismo, se amplió el límite de ventas y trabajadores en la categorización de la pequeña sociedad, se redujeron los costos laborales (como menos descanso o salarios por destitución infundada) y se simplificó la gestión de formalización de una sociedad reduciéndolo a 72 horas. Estos cambios buscan que las pequeñas empresas se formalicen sin desaprovechar competencia por los elevados costos que implicaba anteriormente pactar explícitamente (formalmente). Conjuntamente, el Estado ofreció un contribución arbitrario (50%, con aportar hasta el 4% de la gratificación mínima judicial o legal) para que trabajadores y dueños de microempresas tengan senda a resguardo social y pensiones (beneficios que de optativos pasaron a ser obligatorios). En conclusión, se estableció que los beneficios de la nueva ley sean de diligencia indestructible y que no tengan tiempo de extinción. **Caballero Bustamante** (2013).

Evolución de las Mypes en el Perú

Según **Valdy (2013)**, las MYPES se originan por la penuria de elaborar mecanismos de unificación productiva de ambiente rígido entre microempresas de una propia zona con el fin de lograr competencia, por otro sitio, las microempresas se crean por el vacante que genera la propia falla del mercado (bienes) y por la discapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para crear trabajo y

remediar el dilema de la pobreza. En el Perú, una de las causas que da inicio, es la intimidación (terrorismo) que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del cultivo a la capital en los 80' s y estas nacen como informales, en los 90's, las privatizaciones traen consigo un profundo coste sindical originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en esta zona una gran porción trataron de formalizarse.

Problemática de las Mypes en el Perú

Si se sabe que el Perú es apreciado como uno de los países con gran procreación de iniciativas emprendedoras en el universo, además es el primera nación en eliminación de empresas: Se honra que el 50% de la Mypes quiebran anteriormente antes de llegar al primer año, escenario que se origina por una falla de entendimiento de las herramientas de trámite y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada negligencia de sus instrucciones, espontaneidad, baja producción y, en resultado baja capacidad, que impacta en una mínima rentabilidad, y termina con el fracaso. **(Ravelo, 2010).**

A excepción , las Mypes han conseguido abrirse vía a cumbre de "punche" de los sinnúmero de pequeños y microempresarios peruanos, fuera de ningún salvaguardia del Gobierno, fuera de subsidios, fuera de privilegios de ningún género, como en efecto si lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes a diferencias de las PYMES están prevenidos de importante potencial de prestigio y tratado de constitución que posibilita

hacerse de beneficios tributarios, dinero subsidiados y preferenciales. Es creíble, como ocurre en la prehistoria del Perú, que por prototipo los grandes empresarios unidos se sienten en el pupitre de negociaciones con el Gobierno para establecer políticas nacionales del progreso de su grado industrial (empresarial); eso no ocurre con los pequeños y microempresarios. **Valdy (2013)**.

Okpara y Wynn (2007), afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de las micro y pequeñas empresas crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definición del Financiamiento: El financiamiento es el uso de los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. **Ricaldi Guere, (2013)**.

También se puede decir que el financiamiento es un proceso que permite la obtención de recursos financieros a las empresas, ya sean estos propios o ajenos. El financiamiento se contrata fuera o dentro del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones, derivadas de la suscripción o

emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Así mismo es conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras, derivadas de la inestabilidad de los precios de los mercados financieros y de crédito. **Astros (2016).**

2.3.2 Definición de rentabilidad: La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de una empresa es rentable cuando genera más ingresos que costos. **Arturo (2012).** Así mismo podemos definir que la rentabilidad es un beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y la empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes.

2.3.3 Definición de empresa: la empresa se define como una entidad conformada por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y capacidad financiera. Todo ello le permite a dedicarse a la producción, transformación y prestación de servicios para satisfacer con sus productos o servicios, las necesidades o deseos existentes en la sociedad. **Jesús Cortiñas (2004).**

2.3.4 Definición de Micro y pequeña empresa: La legislación peruana define a las Mypes como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción se industrial o artesanal de bienes. También, distingue a la microempresa como aquella que no accede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar. **Carmen Araceli (2014).**

III. HIPÓTESIS

El financiamiento está relacionada con la rentabilidad en el rubro de las librerías de Huarney, ya que influye positivamente en su inversión, en sus ingresos, en las compras de nuevos productos o ampliación del negocio, ya que les permitirá tener una economía sólida y por lo tanto este trabajo es positivo ya que es necesario el financiamiento para invertir y la rentabilidad que se genera en cualquier mypes o empresas (restaurantes, hoteles, ferreterías, farmacias, clínicas, Moto repuestos, entre otros.)

En este trabajo de investigación vamos a determinar, las características del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

La investigación fue de diseño descriptivo documental.

Observación de las variables:

- Financiamiento
- Rentabilidad

4.2. Población y muestra

Población

En este trabajo la población estuvo formada por 10 representantes legales de las Mypes, que se dedican al sector comercio, rubro de librerías de Huarney.

Muestra

Se realizó un estudio que se consideró a 10 representantes legales de la Mypes, que se dedican al sector comercio, rubro de librerías de Huarney, a este estudio se le denomina muestra poblacional.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
El Financiamiento	Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o	¿Cree usted que el financiamiento a las Mypes por parte de las entidades	Nominal: Si () No ()

	individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.	financieras es buena?	
		¿Usted establece la planificación de su financiamiento?	Nominal: Si () No ()
		¿Usted de que fuentes solicito su financiamiento?	Ordinal: a) Bancos b) Caja de ahorros c) Terceros
		¿Usted en que tiempo solicito su crédito?	Ordinal: a) Corto plazo b) Largo plazo

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala De Medición
-----------------------------	------------------------------	--	---------------------------

La Rentabilidad	La Rentabilidad es la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.	¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio?	Nominal: Si () No
		¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años?	Nominal: Si () No ()
		¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías de Huarmey?	Ordinal: a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

En el desarrollo de la investigación se aplicó una encuesta para el recojo de la investigación.

Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicará un cuestionario a los representantes legales de las Mypes, que contiene 10 preguntas.

4.5. Plan de análisis

Se desarrolló la investigación de campo, para el recojo de información se utilizó una técnica de encuesta y como instrumento un cuestionario que fue aplicado a los representantes legales de las librerías de Huarmey.

4.6. Matriz de consistencia

Variables y unidades de análisis	Caracterización	Dimensiones	Indicadores	Medición
Financiamiento	El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, porque permite a las empresas a acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o ampliarse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias.	Fuentes de Financiamiento	¿Usted de que fuentes solicito su financiamiento?	a) Bancos b) Cajas de ahorro. c) Terceros
	La rentabilidad hace		¿Cree usted que el	

Rentabilidad	referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente.	Mejora de rentabilidad	financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio?	Si () No ()
Mypes	La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	Mejora de las Mypes	¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías de Huarmey?	a)Muy Buena b) Buena c) Regular d) Mala

4.7.Principios éticos

Respecto al cuestionario se realizó con claridad y esto nos ayudó a obtener datos precisos para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación y como objetivo solucionar nuestro problema de estudio, para ello se aplicó los siguientes principios:

Respecto a las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones (autonomía). A partir de su autonomía las personas cuidan su dignidad y su libertad, y sobre todo el respeto por las personas que participaron en la investigación.

Honestidad

Los resultados que obtuvimos son reales y verificables, por ello los resultados que se han presentado en este trabajo de investigación constituyen en aportes a la realidad investigada. **Gonzalo Álvarez (2015).**

V. RESULTADOS

5.1.Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

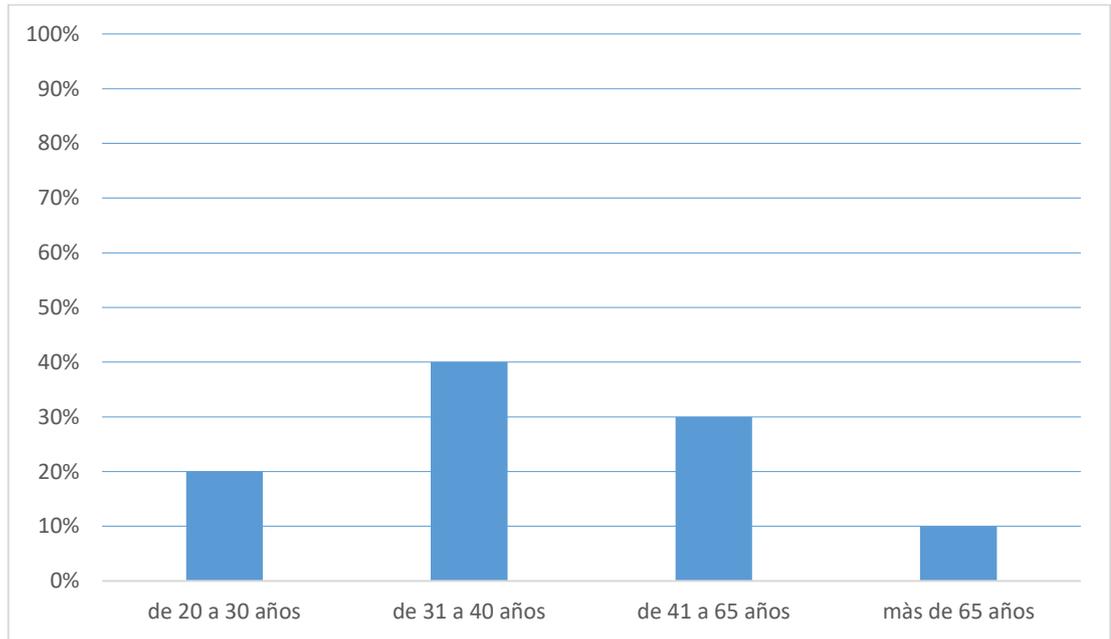
Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

Cuadro 01. Edad de los representantes legales de las librerías de Huarney:

Cuestionario	Frecuencia	%
De 20 a 30 años	2	20%
De 31 a 40 años	4	40%
De 41 a 65 años	3	30%
Más de 65 años	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 01. Edad de los representantes legales de las librerías de Huarney.



Fuente: cuadro 01.

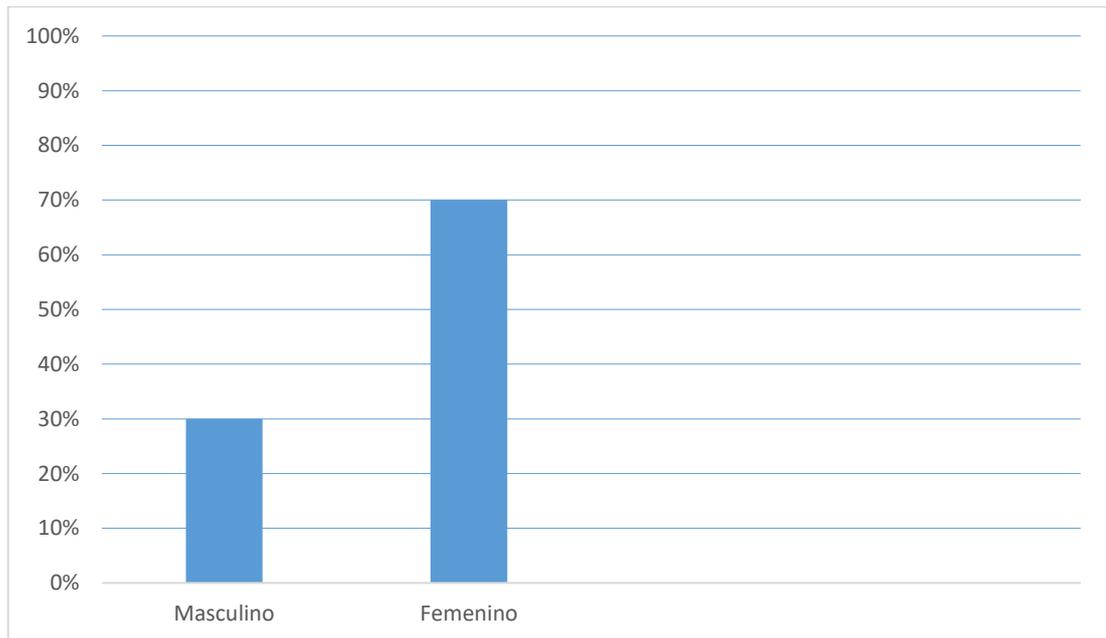
Interpretación: Se observa en el gráfico 01, que el 100% de los encuestados el 20% tienen entre 20 a 30 años, el 40% tienen entre 31 a 40 años, el 30% tienen entre 41 a 65 años y el 10% tienen más de 65 años.

Cuadro 02. Sexo de los representantes legales de las librerías de Huarney.

Cuestionario	Frecuencia	%
Masculino	3	30%
Femenino	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 02. Sexo de los representantes legales de las librerías de Huarney.



Fuente: cuadro 02.

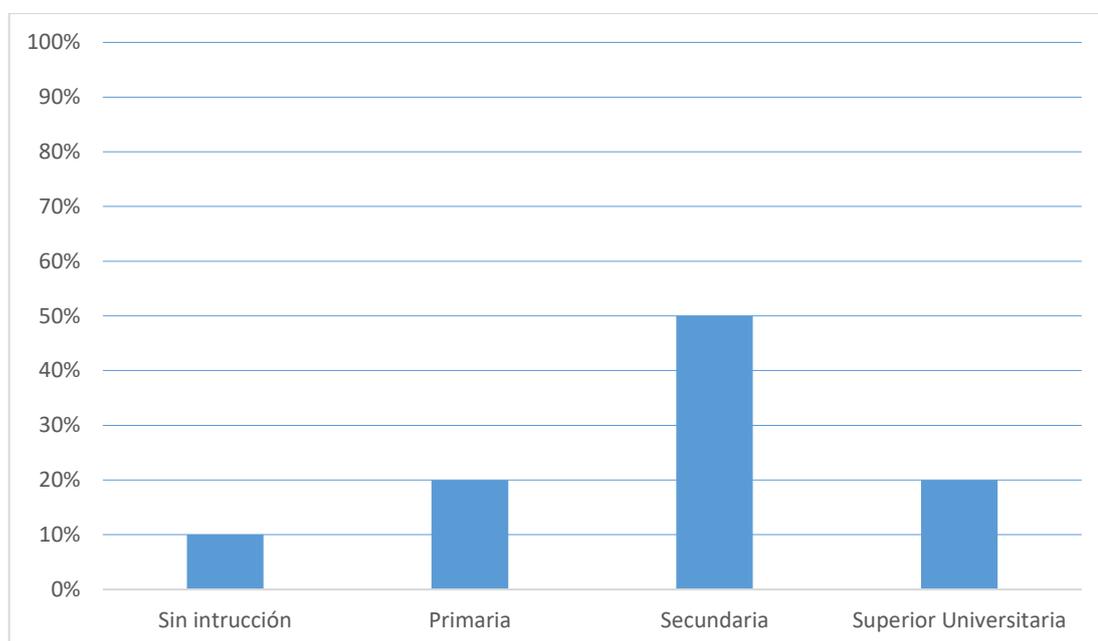
Interpretación: se observa en el grafico 02, que el 100% de los encuestados el 30% es de sexo masculino y el 70% es de sexo femenino.

Cuadro 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las librerías de Huarney.

Cuestionario	Frecuencia	%
Sin instrucción	1	10%
Primaria	2	20%
Secundaria	5	50%
Superior Universitario	2	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 03. Grado de instrucción de los representantes legales de las librerías de Huarmey.



Fuente: cuadro 03.

Interpretación: Se observa en el grafico 03, que el 100% de los encuestados muestran que el 10% es sin instrucción, el 20% solo tiene primaria, el 50% tiene secundaria completa y el 20% tiene una carrera universitaria.

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2:

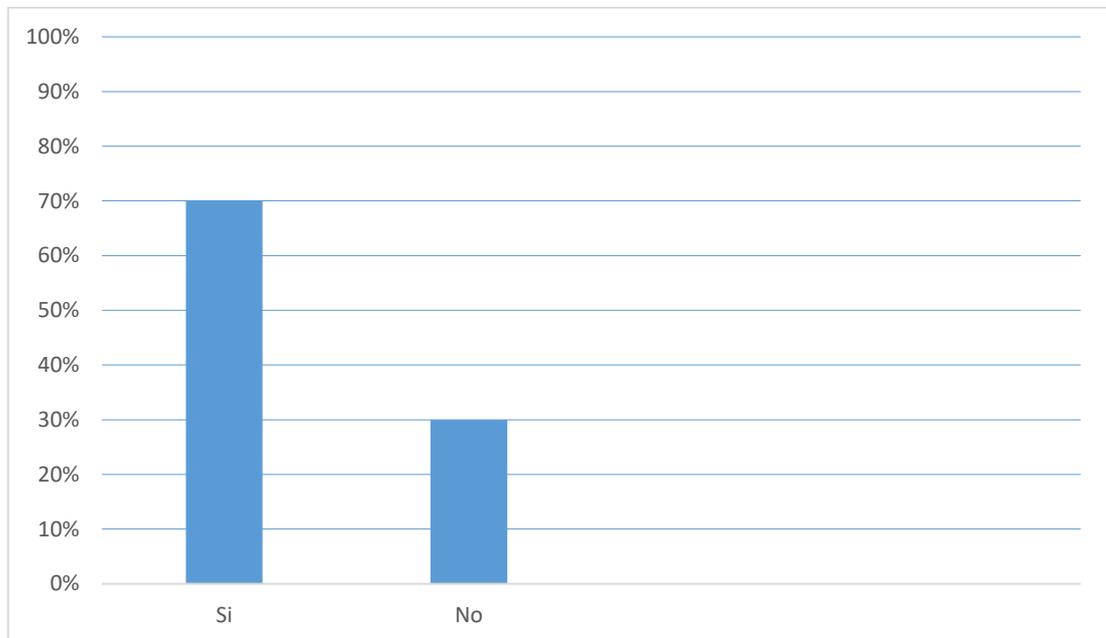
Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

Cuadro 04. ¿Cree usted que el financiamiento a las Mypes por parte de las entidades financieras es buena?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 04. ¿Cree usted que el financiamiento a las Mypes por parte de las entidades financieras es buena?



Fuente: cuadro 04.

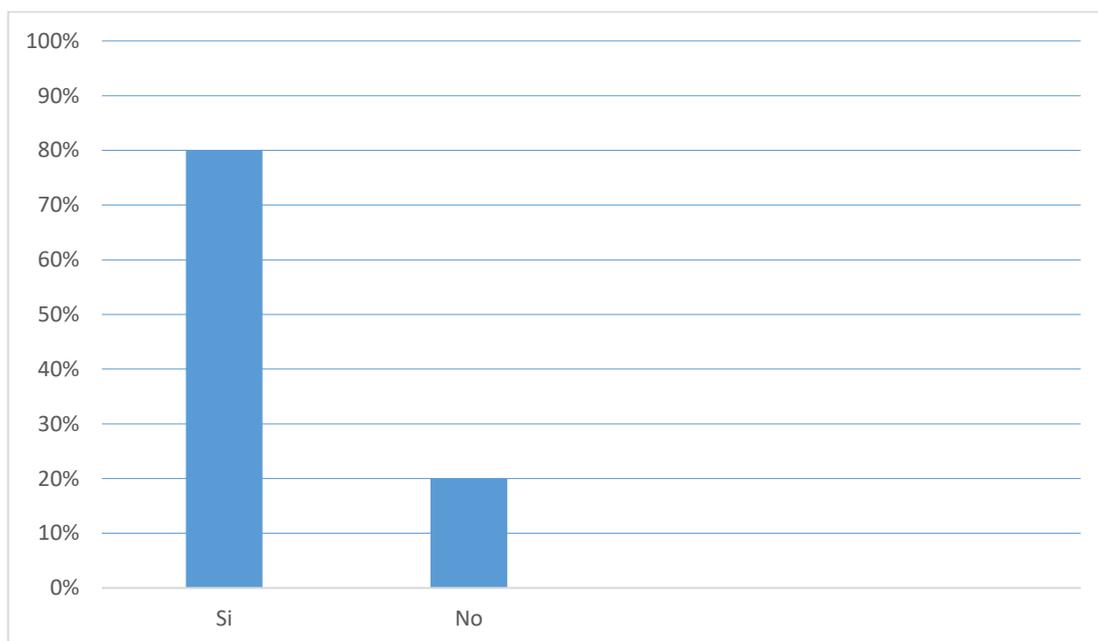
Interpretación: se observa en el grafico 04, que el 100% de los encuestados, el 70% cree que es buena y el 30% manifiesta que no es buena.

Cuadro 05. ¿Usted establece la planificación de su financiamiento?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 05. ¿Usted establece la planificación de su financiamiento?



Fuente: cuadro 05.

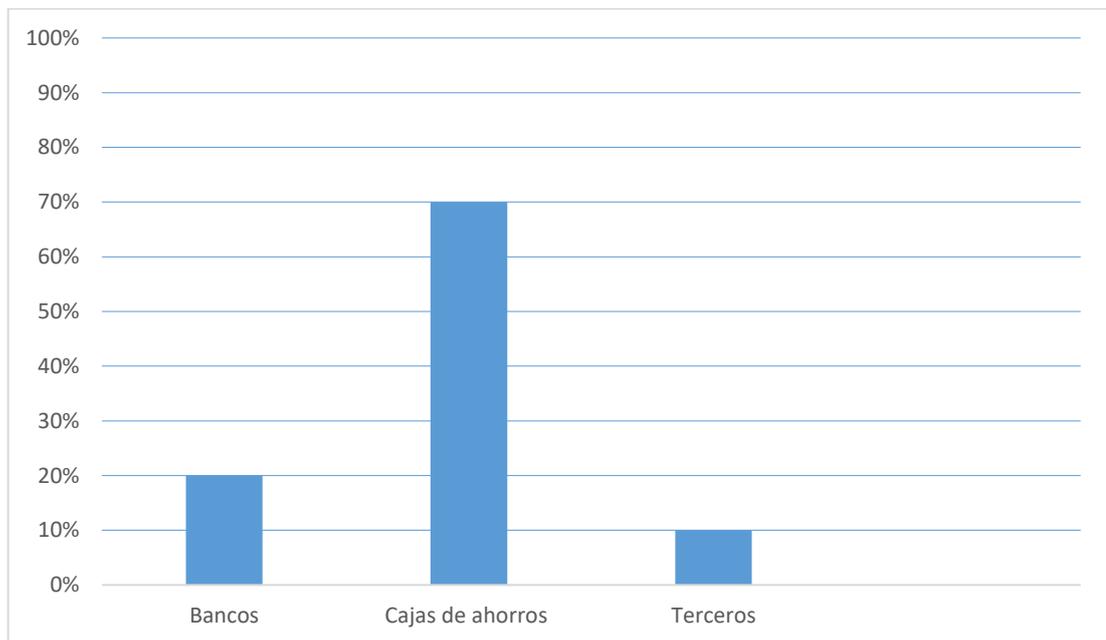
Interpretación: se observa en el grafico 05, que el 100% de los encuestados, el 80% dijo que si planifica su financiamiento, y el 20 % dijo que no.

Cuadro 06. ¿Usted de que fuentes de financiamiento solicito su préstamo?

Cuestionario	Frecuencia	%
Bancos	2	20%
Cajas de Ahorro	7	70%
Terceros	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 06. Usted de que fuentes de financiamiento solicito su préstamo.



Fuente: cuadro 06.

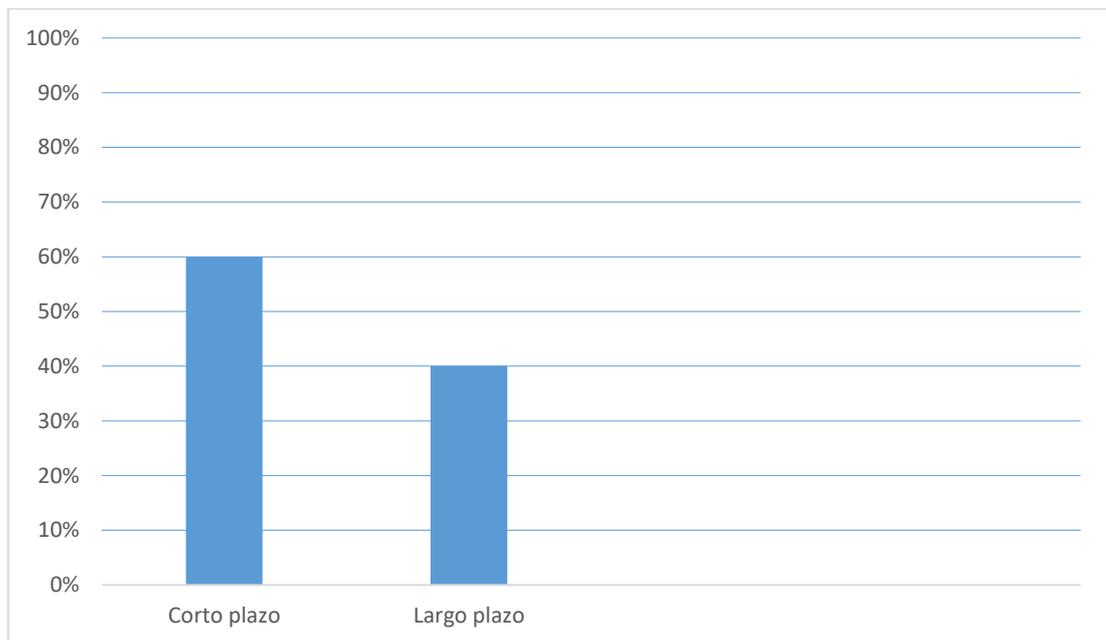
Interpretación: se observa en el grafico 06, que el 100% de los encuestados se obtuvo que el 20% solicito financiamiento al Banco, el 70% a Cajas de ahorros y el 10% a terceros.

Cuadro 07. ¿Usted en que tiempo solicito su crédito?

Cuestionario	Frecuencia	%
Corto plazo	6	60%
Largo plazo	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarmey.

Grafico 07. ¿Usted en que tiempo solicito su crédito?



Fuente: cuadro 07.

Interpretación: se observa en el grafico 07, que el 100% de los encuestados, el 60% solicito su crédito a corto plazo y el 40% a largo plazo.

5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:

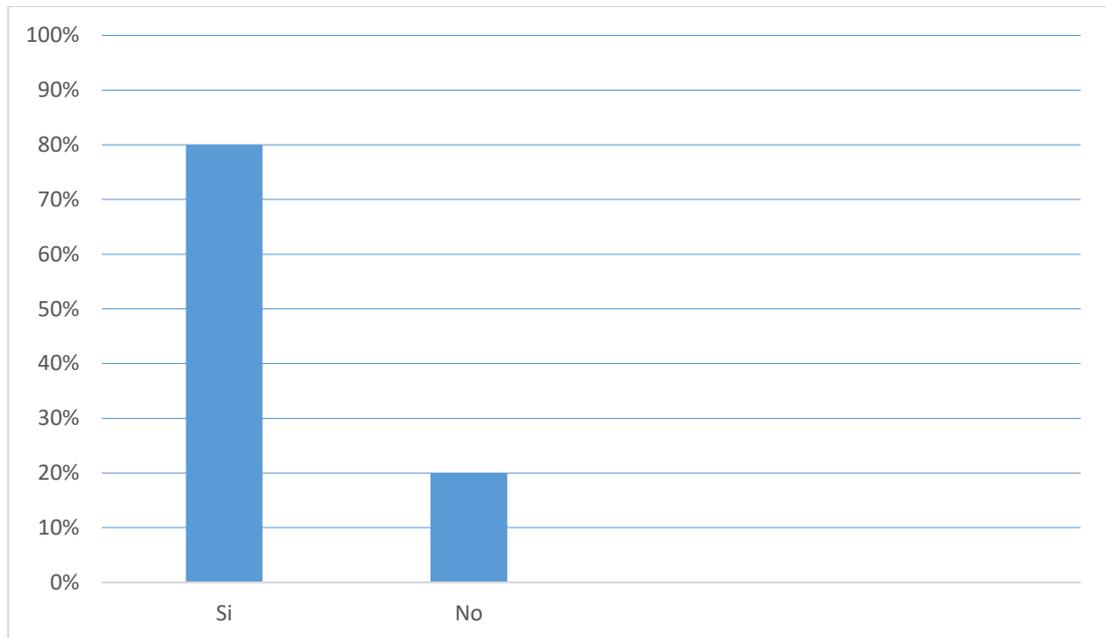
Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

Cuadro 08. ¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 08. ¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio?



Fuente: cuadro 08.

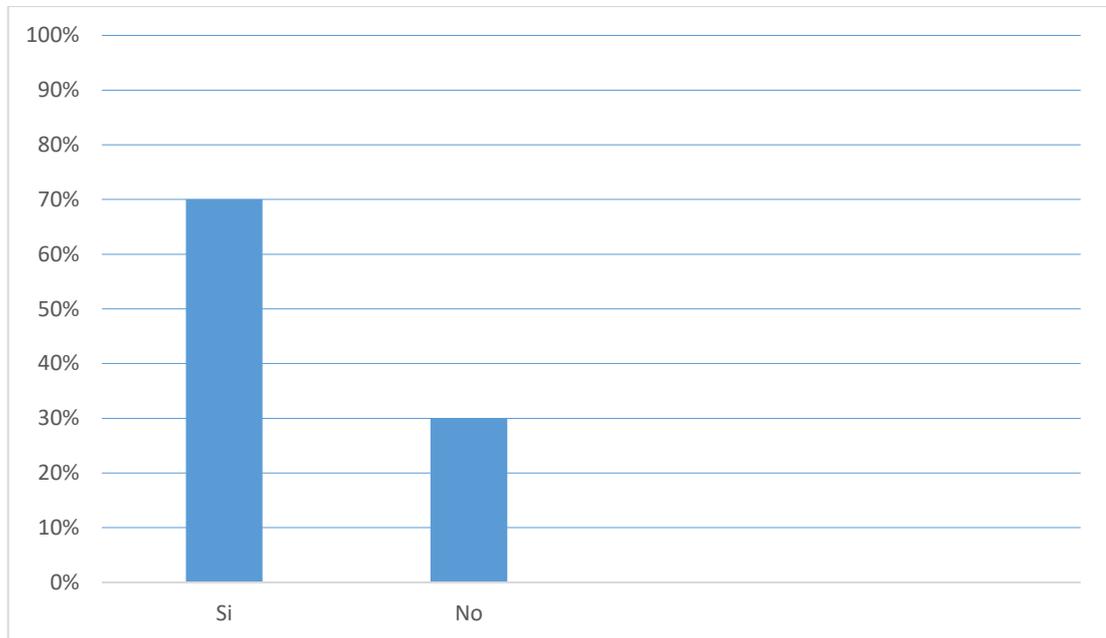
Interpretación: se observa en el grafico 08, el 100% de los encuestados, el 80% dijeron que si ha mejorado su rentabilidad y el 20% dijo que no.

Cuadro 09. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años?

Cuestionario	Frecuencia	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarney.

Grafico 09. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años?



Fuente: cuadro 09.

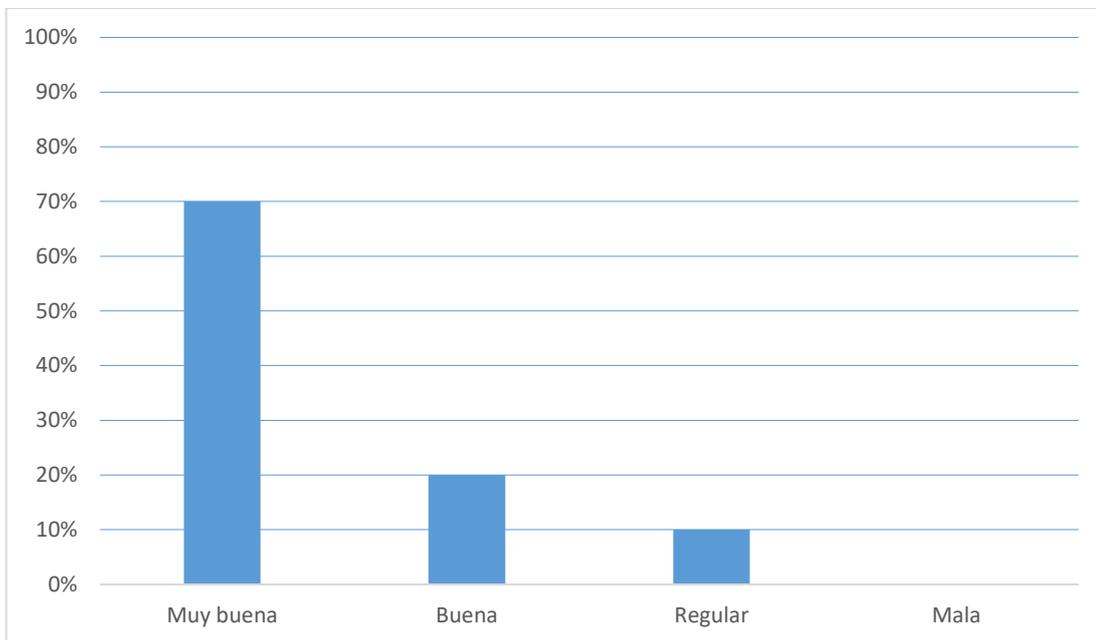
Interpretación: se observa en el grafico 09, que el 100% de los encuestados, el 70% dijo que si y el 30% dijo que no.

Cuadro 10. En general: ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías en Huarmey?

Cuestionario	Frecuencia	%
Muy buena	7	60%
Buena	2	20%
Regular	1	10%
Mala	0	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las librerías de Huarmey.

Grafico 10. En general: ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías en Huarmey?



Fuente: cuadro 10.

Interpretación: se observa en el grafico 10, que el 100% de los encuestados, manifestó que el 60% muy buena, el 20% dijo buena, el 10% dijo que regular y el 0% dijo que mala.

5.2. Análisis de resultados

Para desarrollar el análisis de resultado se ha tomado en cuenta los resultados procesados que nos permitieron establecer relaciones entre ellas:

5.2.1. En relación al objetivo específico 1:

Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) De las micro y pequeñas empresas encuestadas a los representantes legales del 100%, se obtuvo que el 20% tienen entre 20 a 30 años, el 40% tienen entre 31 a 40 años, el 30 % entre 41 a 65 años y el 10 % tiene más de 65 años (ver cuadro 01).
- b) En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados el 100%, el 30% son de sexo masculino, y el 70% son de sexo femenino (ver cuadro 02).
- c) Así mismo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarney 2016, de los encuestados de su grado de instrucción el 100%, se obtuvo que el 10% es sin instrucción, el 20% terminó solo su primaria, el 50 % acabó su secundaria y solo el 20% solo tiene superior Universitario (ver cuadro 03).

5.2.2. En relación al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

- a) Se observa que de los 100% encuestados de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarney 2016, respecto al financiamiento a las mypes por parte de las entidades financieras si son buenas, el 70 % manifestó que si son buenas y el 30 % dijo que no eran buenas (ver cuadro 04).
- b) En cuanto a la pregunta de que si se establece la planificación de sus financiamientos, el 100% de los encuestados, el 80% manifestó que si, y el 20% dijo que no (ver cuadro 05).

- c) Así mismo de los 100% encuestados acerca de las fuentes de financiamiento que solicitaron su préstamo, el 20 % solicito a los bancos, el 70% solicito a las Cajas de ahorro y el 10% a terceras personas (ver cuadro 06).
- d) Por último de los 100% encuestados de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías de Huarmey 2016, el tiempo que solicitaron su crédito manifestaron que el 60% lo solicito a corto plazo y el 40% lo solicito a largo plazo (ver cuadro 07).

5.2.3. En relación al objetivo específico 3:

Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Con respecto a la pregunta de que si el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio, el 100 % de los encuestados manifestaron, que el 80 % dijo que si y el 20 % dijo que no (ver cuadro 08).
- b) Por otro lado el 100% de los encuestados, el 70% indico que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado en los 2 últimos años, y el 30% indico que no ha mejorado su negocio en los 2 últimos años (ver cuadro 09).
- c) Por lo tanto en líneas generales se les hizo una pregunta a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro librerías de Huarmey 2016, que como consideran la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías de Huarmey, el 100% de los encuestados, el 70 % dijo que era muy buena, el 20% dijo que era buena, el 10% dijo que era regular y el 0% indico que mala (ver cuadro 10).

VI. CONCLUSIONES

6.1. En relación al objetivo específico 1:

Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Llegamos a determinar que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey 2016, en su mayoría tienen entre 31 a 40 años de edad.
- b) Por lo siguiente se llegó a concluir que también en su mayoría son de sexo femenino a los que se dedican a este rubro de librerías.
- c) Y por último en su grado de instrucción se llegó a determinar en su mayoría que los que se dedican a este rubro de librerías son de secundaria completa.

6.2. En relación al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Se llegó a concluir que el financiamiento a la Mypes por parte de las entidades financieras si es buena, para los representantes legales de las librerías de Huarmey.
- b) Por otro lado también se llegó a saber si los representantes legales de las librerías establecen la planificación de su financiamiento y ellos determinaron en su mayoría que si establecen la planificación de su financiamiento, para así llevar a un mejor manejo del dinero que obtuvieron.

- c) Así mismo también los representantes legales de las librerías indicaron que la fuente de financiamiento que solicitaron para su préstamo mayormente fue en Cajas de ahorro.
- d) Los representantes legales de las librerías encuestados indicaron en su mayoría que su crédito es a corto plazo.

6.3. En relación al objetivo específico 3:

Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarmey, 2016.

- a) Por otro lado los representantes legales de las librerías manifestaron que el financiamiento que obtuvieron si ha mejorado la rentabilidad de su negocio.
- b) Así mismo también precisaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años, lo cual es positivo para que se mantengan en el mercado.
- c) Y por lo último los representantes legales de las librerías manifestaron que ellos consideran muy buena la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías en Huarmey.

RECOMENDACIONES

- Que se integren más personas en este rubro de las micros y pequeñas empresas ya sean librerías, ferreterías, tienda de ropa y calzado, entre otros.
- Que deán mayor oportunidad a los jóvenes que quieran iniciar un negocio.
- Que los representantes legales de las librerías sigan estudiando para así poder mejorar sus conocimientos de financiamiento, rentabilidad.
- Que los representantes legales de las librerías continúen con la formalidad de sus empresas y aquellas que no cuenten con formalidad que pongan en regla su empresa ante la SUNAT.
- Si los representantes legales de las librerías cuando van a requerir un crédito financiero, lo primero que tienen que hacer es un estudio de ofertas, de todos los sistemas financieros.
- Que las entidades financieras o bancos brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Se recomienda a los representantes legales de las librerías hacer un buen uso del dinero financiado para que así puedan ver un buen resultado en la rentabilidad de su librería.
- Que los representantes legales de las librerías sigan invirtiendo en buenos productos de calidad, buena atención, ampliación de local, entre otros, para que de esa manera su rentabilidad siga aumentando.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias bibliográficas

Álvarez, A. (2011), Suceso del Financiamiento en la Rentabilidad de las empresas de Ensamblaje de Trimotos (Moto Taxis) y Ventas de Autopartes en el Departamento de Sullana, Región Piura, en el año 2011. Consultado el 17/10/2015. Favorable en: [http://www.academia.edu/11363272/ Informe Final Tesis IV](http://www.academia.edu/11363272/Informe_Final_Tesis_IV).

Briceño, A. (2010), Formas y Fuentes de Financiamiento a Breve y Extenso Término. Consultado el 01/12/2015. Vacante en: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Castañeda, V. (2012), Los efectos mediante un financiamiento a extenso Término en la Rentabilidad de la Sociedad Faresi S.A.C. 2012. Consultado el 18/10/2015. Servible en: [http://es.scribd.com/doc/113170109/ Los efectos mediante un financiamiento a largo plazo en la rentabilidad de la empresa](http://es.scribd.com/doc/113170109/Los_efectos_mediante_un_financiamiento_a_largo_plazo_en_la_rentabilidad_de_la_empresa).

Dextre, D. (2012), Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes de la Zona Comercio Rubro Bordados Artesanales La Plazuela de las Localidad de Huaraz, Región Ancash, Año 2012. Consultado el 19/11/2015. Servible en Estantería ULADECH. Código 369.

Domínguez (2013), Acontecimiento del Financiamiento y la Instrucción en la Rentabilidad de las Mypes en la zona de Comercialización de Redes de Pesquería en el Zona de Chimbote, Periodo 2013. Consultado el 19/11/2015. Servible en Librería ULADECH. Código 321.

Huamán (2013), El Financiamiento y la Rentabilidad en las Mypes de la zona el Comercio – Rubro Ferreterías en el Pueblo de Huaraz, 2012, Consultado el 18/11/2015. Servible en Librería ULADECH. Reglamento 302.

Kong y Moreno (2012), Importancia de las Fuentes de Financiamiento en la Rentabilidad y progreso de las Mypes de la Zona de San Jose – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Consultado el 19/11/2015. Servible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Maldonado (2012), El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de la zona de Prestación – Rubro Pastelerías del Zona de Independencia – Huaraz, Año 2012. Consultado el 19/11/2015. Utilizable en Librería ULADECH. Pauta 366.

Márquez, L. (2007), Secuelas del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Sociedades (empresas), 2007. Consultado el 19/10/2015. Servible en: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Marro (2005), Financiamiento de la Pequeña y Mediana Asociación y su Influjo en la Rentabilidad, realizado en la población de Valparaíso, Chile. Consultado el 11/11/2015. Servible en: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de-marro_f/pdfAmont/de-marro_f.pdf.

Ramírez M. (2014), El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014. Citado 2017, Junio 15. Servible en: Centro ULADECH. Cédula 531.

Caballero Bustamante (2013), Modifican Estatuto de Constitución MYPE. Consultada el 27/11/2015. Servible en: http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf.

Vásquez J. (2010), Determinación del Financiamiento, el aprendizaje y la Rentabilidad de las Mypes de la Zona industrial Rubro Confecciones de Ropaje en Genérico en el Centro Comercial Galerías Bahía Plazuela Center del Lugar de Chimbote, Provincia de Santa – Periodo 2010. Consultado el 19/11/2015. Servible en Librería ULADECH. Cédula 786.

Jesús L. Corteñas (2004), su definición de empresa, publicista, marketero, emprendedor digital desde 2004. Dirigiendo www.ontyche.com.

Boscán y Sandra (2006), en su trabajo de investigación del financiamiento para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión en el año 2006.

Oroche (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro librerías, del distrito de Calleria

– Pucallpa, provincia de coronel portillo – periodo 2011 – 2012. Disponible en:
<http://erp.uladech.edu.pe/>.

Gonzalo A. Álvarez Gómez (2015), en su trabajo de investigación denominado “Ética del contador”, disponible en: monografias.com.

Cifuentes (2013), en su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, del año 2012”. Disponible en: https://www.academia.edu/34682181/Trabajo_de_Investigaci%C3%B3n_M%C3%A1ster_-_Cifuentes_2013.pdf.

Algieri (2007), en su tesis: Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la rentabilidad de las industrias metalmecánicas, realizado en la ciudad de Barquisimeto – Venezuela. Disponible en: https://www.academia.edu/16177122/Universidad_Centroccidental_Lisandro_Alvarado.

Medina & Flores (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Recuperado de: <https://docs.google.com/document/d/1lQQt5p2NhJBVJUHV0.../edit>.

Mora (2006), Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima, en México. Disponible en: <https://google.com.morafinanciamientoenlaspequeñasempresa...//>.

Modigliani y Miller (1958), su teoría de financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa. Disponible en: [https://google.comModiglianiyMiller\(1958\)...//](https://google.comModiglianiyMiller(1958)...//).

Sánchez (2001), en su teoría de la Rentabilidad. Disponible en: <https://google.comsánchezteoríadelarentabilidad...//>.

Sánchez (2002), La importancia del análisis de la rentabilidad. Disponible en: <https://google.comsánchezimportanciadelanálisisdelarentabilidad...//>.

Esteo (2006), su tesis denominada: Medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: Un modelo integrado para análisis externo, realizado en la ciudad Madrid, España. Disponible en: <https://google.comesteotesismedicióncontabledelarentabilidadEspaña...//>.

Guerrero (2013), su trabajo de investigación denominado: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro librerías de la Provincia de Huaraz, año 2011, en el departamento de Ancash. Disponible en: <https://google.comtesisguerrermypeselfinanciamientoylarentabilidaddelasmypesHuaraz...//>.

Durand (1952), publicó una teoría donde justifica la coexistencia de un sujeto EFO (Estructura Financiera Óptima). Disponible en <https://google.comdurandteoriadelaestructurafinancieraoptima...//>.

Castro (2007), en su teoría del financiamiento. Disponible en: <https://google.comcastroteoriadelfinanciamiento...//>.

Alvarado, Portocarrero, y otros. (2001), en sus teorías de las fuentes de financiamiento. Disponible en: <https://google.comalvarado,portocarreroteoriadelasfuentesdefinanciamiento...//>.

Ferruz (2010), señala en su teoría de La rentabilidad es la ganancia de la transposición moderado mediante las correspondientes ecuaciones de igualdad financiera. Disponible en: <https://google.comferruzteoriadelarentabilidad...//>.

Guajardo (2022), en su trabajo de los Principios de ratios de rentabilidad. Disponible en: <https://google.comGuajardo2002principiosderatiosderentabilidad...//>.

Mype Sunat (2015), características de la Mype, unipersonal. Disponible en: <https://google.comMypesunatcaracteristicasdelamype2015...//>.

Valdy (2013) en su tema de Evolución de las Mypes en el Perú. Disponible en: <https://google.comValdy2013.evoluciondelasMypesenelperu...//>.

Ravelo (2010), en su investigación de la Problemática de las Mypes en el Perú. Disponible en: <https://google.comRavelo2010.laproblematicadelasmypezenelperu...//>.

Okpara y Wynn (2007), en su investigación de las Mypes señala que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico. Disponible en: <https://google.comOkparayWynn2007-Lasmypeslospequeñosnegociosfuerzaimpulsadoradecrecimientoeconomico...//>.

Ricaldi Guere (2013), definición del financiamiento. Disponible en: <https://google.comRicaldiGuere2013-Definiciondelfinanciamiento...//>.

Astros (2016), en su tema de definición del financiamiento. Disponible en: <https://google.comAstros2016-Definiciondelfinanciamiento...//>.

Arturo (2012), en su definición de rentabilidad indica que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia. Disponible en <https://google.comArturo2012-Definicionderentabilidad...//>.

Carmen Araceli (2014), en su definición de Micro y pequeña empresa: La legislación peruana define a las Mypes como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica. Disponible en: <https://google.comCarmenAraceli2014-Definiciondemicroypequeñaempresa...//>.

ANEXOS

RECOLECCIÓN DE DATOS (CUESTIONARIO)



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro librerías de Huarney, 2016.

El presente cuestionario tiene como finalidad recoger información de las micros y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: rubro librerías de Huarney, 2016”**.

La información que usted brindara será utilizada solo para fines académicos y de investigación; se le agradece por su colaboración.

Encuestador (a): Mayely Guadalupe Soria Dextre, Fecha:...../...../.....

I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS LIBRERIAS DE HUARMEY.

1.1. Edad del representante legal de la librería:.....

1.2. Sexo:

Masculino () Femenino ()

1.3. Grado de instrucción

Sin instrucción () Primaria ()

Secundaria () Superior Universitaria ()

II. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

2.1. ¿Cree usted que el financiamiento a las Mypes por parte de las entidades financieras es buena?

Si () No ()

2.2. ¿Usted establece la planificación de su financiamiento?

Si () No ()

2.3. ¿Usted de que fuentes de financiamiento solicito su préstamo?

a) Bancos ()

b) Cajas de ahorro ()

c) Terceros ()

2.4. ¿Usted en que tiempo solicito su crédito?

a) Corto plazo ()

b) Largo plazo ()

III. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

3.1.¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su negocio?

Si () No ()

3.2.¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los 2 últimos años?

Si () No ()

3.3.En general: ¿Usted como considera la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro de librerías en Huarmey?

a) Muy buena ()

b) Buena ()

c) Regular ()

d) Mala ()

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACIÓN SEMANAL (HORAS)
1.- Recolección de datos	15/ 03/16	30/ 03/16	20 horas
2.- Análisis de datos	10/04/16	23/04/16	20 horas
3.- Elaboración del Informe Final	05/05/16	09/06/16	20 horas

Presupuesto

RUBRO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tablero sujeta papeles	1	7.00	7.00
Folder	2	5.00	10.00
Bolígrafos	3	1.00	3.00
Papel Bond	50	0.10	5.00
Grapas	40	0.10	4.00
Lápiz	2	1.00	2.00
Pasajes	15	1.50	22.50

Financiamiento:

Autofinanciamiento.