



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE COMPRA Y VENTA DE MEDICINAS
NATURALES DE LA PROVINCIA DE CARHUAZ, 2017**

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

AUTOR

MALPASO ROQUE, YHONATAN NEMIAS

ORCID: 0000-0002-4962-045X

ASESOR

SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS

ORCID: 0000-0002-5204-7412

HUARAZ – PERÚ

2019

Título de la tesis

Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz, 2017

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Malpaso Roque, Yhonatan Nemias

ORCID: 0000-0002-4962-045X

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

ASESOR

Suárez Sánchez, Juan de Dios

ORCID: 0000-0002-5204-7412

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables y Administrativas, Programa de Contabilidad, Huaraz, Perú

JURADO

Salinas Rosales, Eladio Germán

ORCID: 0000-0002-6145-4976

Broncano Osorio, Nélida Rosario

ORCID: 0000-0003-4691-5436

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

ORCID: 0000-0001-7876-5992

JURADO DE SUSTENTACIÓN

Salinas Rosales, Eladio Germán
ORCID: 0000-0002-6145-4976
Presidente

Broncano Osorio, Nélica Rosario
ORCID: 0000-0003-4691-5436
Miembro

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza
ORCID: 0000-0001-7876-5992
Miembro

Suárez Sánchez, Juan de Dios
ORCID: 0000-0002-5204-7412
Asesor

Agradecimiento

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, por ser el manantial de mi vida y darme lo necesario para poder seguir adelante día a día, y así lograr mis metas trazadas.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haberme permitido formarme en la institución, gracias por los aportes y conocimientos que me dieron a conocer y así dar culminada mi paso por la Universidad.

Asimismo, agradezco a mi asesor de tesis, Dr. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez, por brindarme su apoyo incondicional y amistad que me permitieron aprender, y por las enseñanzas brindadas, por la ayuda que me brindo para la realización de esta tesis.

Yhonatan Nemias

Dedicatoria

A mis padres Marino y Margarita, por ser el motor, mi impulso para seguir adelante, por su apoyo constante en cada etapa de mi vida, por sus buenos consejos, por su atención, y por sus dedicatorias.

A mi esposa Blanca, por su apoyo incondicional por su motivación, por darme ánimos en los momentos que más lo necesito, por vencer juntos las dificultades y por permitirme a desarrollarme profesionalmente.

A mis hermanos, Ruth, David, Medai, quienes han estado junto a mí siempre y brindándome su apoyo, muchas veces me han ayudado salir adelante en los momentos más difíciles.

A mis hijas Cielo y Mayra, que son el motor de mi vida, que fueron parte muy importante de lo que hoy puedo presentar como tesis, gracias a ellos por las palabras y el apoyo que recibí de cada una de ellas.

Yhonatan Nemias

Resumen

La investigación tuvo como enunciado del problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017? Y tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017. La metodología que se utilizó para la presente investigación fue de tipo cuantitativo, el nivel fue descriptivo y el diseño fue descriptivo-no experimental. la población estuvo conformada por 18 micro empresarios. La técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento el cuestionario. Los resultados son; el 72% dijo que, sí utilizó el financiamiento externo, el 78% dijo que acudió a las entidades financieras a solicitar financiamiento y el 61% significa que el patrimonio de la empresa es muy bueno. Conclusión: se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, donde el financiamiento respondió favorablemente para que las micro y pequeñas empresas puedan invertir como capital de trabajo, para lo cual se utilizaron instrumentos financieros para obtener el financiamiento, también esto mejoró que la rentabilidad o utilidad tenga un incremento, y como se observa las ventas son buenas y la utilidad de la empresa tiene un crecimiento muy significativo.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas, rentabilidad.

Abstract

The investigation had as a statement of the problem: What are the characteristics of the financing and profitability of the micro and small businesses of purchase and sale of natural medicines of the province of Carhuaz, 2017? And it had as a general objective: To determine the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of purchase and sale of natural medicines of the province of Carhuaz, 2017. The methodology that was used for the present investigation was of quantitative type, the level was descriptive and the design was descriptive-not experimental. The population was made up of 18 micro entrepreneurs. The technique that was used was the survey and its instrument the questionnaire. The results are; 72% said that if they used external financing, 78% said they went to financial institutions to request financing and 61% means that the company's assets are very good. Conclusion: the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small companies of purchase and sale of natural medicines of the province of Carhuaz have been determined, where the financing responded favorably so that the micro and small companies can invest as working capital, for which financial instruments were used to obtain the financing, this also improved that the profitability or profit has an increase, and as it is observed the sales are good and the utility of the company has a very significant growth. Keywords: Financing, micro and small businesses, profitability.

Índice

Contenido	Página
Carátula	i
Título de la tesis	ii
Equipo de trabajo	iii
Jurado de sustentación	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice.....	ix
Índice tablas	x
Índice de figuras.....	xi
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	8
2.1. Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas.....	49
2.3. Marco conceptual.....	54
III. Hipótesis	64
IV. Metodología	65
4.1. Diseño de investigación	65
4.2. Población y Muestra	66
4.3. Definición y operacionalización de variables	69
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	72
4.5. Plan de análisis.....	72
4.6. Matriz de consistencia.....	73
4.7. Principios éticos	74
V. Resultados y análisis de los resultados	75
5.1. Resultados.....	75
5.2. Análisis de resultados	82
VI. Conclusiones y recomendaciones	97
6.1. Conclusiones	99
6.2. Recomendaciones	99
Aspectos complementarios.....	100
Referencias bibliográficas.....	100
Anexos	113

Índice tablas

Contenido	Página
Tabla 1: Ud. utilizó el financiamiento interno para financiar su Mype	75
Tabla 2: Ud. Utilizó el financiamiento externo para financiar su Mype	75
Tabla 3: Ud. Acudió a las entidades financieras a solicitar préstamo	75
Tabla 4: Ud. tuvo incumplimiento con el pago del crédito	76
Tabla 5: Ud. Acudió a las cajas Municipales a solicitar crédito	76
Tabla 6: Ud. Utiliza sus ahorros personales	76
Tabla 7: Ud. Utiliza las finanzas públicas	77
Tabla 8: Ud. utiliza las finanzas privadas	77
Tabla 9: Ud. Utilizó la hipoteca para solicitar préstamo	77
Tabla 10: Ud. Utilizó los Bonos	78
Tabla 11: Ud. Utilizó el arrendamiento financiero	78
Tabla 12: Ud. Utilizó la línea de crédito	78
Tabla 13: Ud. Utilizó el descuento cuando solicito el préstamo	79
Tabla 14: Ud. utilizó el leasing	79
Tabla 15: Ud. Utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento	79
Tabla 16: Ud. Recurre a entidades financieras para poder solicitar financiamiento	80
Tabla 17: Usted acudió a las juntas para solicitar préstamo	80
Tabla 18: Ud. Recurre a parientes y amigos para solicitar financiamiento	80

Índice de figuras

Contenido	Página
Figura 1: Ud. utilizó el financiamiento interno para financiar su Mype	117
Figura 2: Ud. Utilizó el financiamiento externo para financiar su Mype	117
Figura 3: Ud. Acudió a las entidades financieras a solicitar préstamo	118
Figura 4: Ud. tuvo incumplimiento con el pago del crédito	118
Figura 5: Ud. Acudió a las cajas Municipales a solicitar crédito	119
Figura 6: Ud. Utiliza sus ahorros personales	119
Figura 7: Ud. Utiliza las finanzas públicas	120
Figura 8: Ud. utiliza las finanzas privadas	120
Figura 9: Ud. Utilizó la hipoteca para solicitar préstamo	121
Figura 10: Ud. Utilizó los Bonos	121
Figura 11: Ud. Utilizó el arrendamiento financiero	122
Figura 12: Ud. Utilizó la línea de crédito	122
Figura 13: Ud. Utilizó el descuento cuando solicito el préstamo	123
Figura 14: Ud. utilizó el leasing	123
Figura 15: Ud. Utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento	124
Figura 16: Ud. Recurre a entidades financieras para poder solicitar financiamiento	124
Figura 17: Usted acudió a las juntas para solicitar préstamo	125
Figura 18: Ud. Recurre a parientes y amigos para solicitar financiamiento	125

I. Introducción

El presente informe de investigación procede de la siguiente línea de investigación que se titula como: Auditoría, tributación, financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPE). Se adoptó como tema de investigación: características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales en la provincia de Carhuaz, 2017. De esa manera la importancia que tiene el financiamiento en favor del crecimiento es muy significativa para las micro y pequeñas empresas (MYPE), que mejora la rentabilidad y competitividad de cada una de ellas. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio. Por ejemplo, se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas accedían o no al financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconocía si tienen acceso o no al financiamiento.

Por lo tanto, la problemática del financiamiento en las microempresas y las debilidades en su estructura financiera constituyen un factor general para su continuidad en el mercado. En Colombia, estas representan gran parte de la red empresarial del país y son grandes generadoras de empleo, sin embargo, existen estudios que demuestran que Colombia ocupa el primer lugar como el país que presenta mayores obstáculos a la hora de financiar a la microempresa, lo cual permite evidenciar la necesidad de promover capacitaciones y asesorías en el uso de los instrumentos disponibles para el financiamiento para microempresas) (Benancio, 2015).

Acorde con el diccionario de la Real Académica Española. Se define a la

micro empresa como, una empresa integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios generalmente con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad). En caso de que las empresas adquieran productos (bienes y servicios), mediante los factores productivos (trabajo, capital y materias primas) que buscan intercambiar dentro del mercado, ya sea con dinero o con otros productos que compensa el precio del intercambio. Refiriéndose que las empresas cumplen sus funciones independientemente de su forma jurídica, que realiza una actividad económica. Todas las empresas tienen un fin principal, y dependiendo de su finalidad, beneficia prioritariamente a la empresa misma o a la sociedad en la cual opera. Cuando cumple una finalidad económica externa, la empresa produce bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad. Pero cuando cumple con una finalidad económica interna, la empresa busca obtener un valor agregado para remunerar a los mismos trabajadores de la empresa.

Sin embargo, la globalización de los mercados ha venido generando una mayor volatilidad de las variables macroeconómicas que ocasiona que las empresas en general y en especial las del sector real presentan pérdidas considerables, lo que ha motivado al uso continuo de instrumentos financieros, en especial operaciones de cobertura, con el fin de cubrir sus transacciones diarias y disminuir la pérdida por sus obligaciones. Se empezó a abordar desde que la administración financiera tiene como principal objetivo, maximizar el patrimonio a largo plazo, captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos, recopilar, estudiar e interpretar los datos e información pasada y proyecciones futuras, para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y objetivos preestablecidos.

Por otra parte, las restricciones al crédito son limitaciones para la financiación de las microempresas, por el mismo hecho de que tienen poca capacidad para atender mayores pedidos que busca un potencial cliente, debido al bajo nivel de producción por una falta de aplicación de tecnología adecuada, formalización y absorción de tecnologías modernas, que tiene que ver tanto en la calidad de los productos como en el nivel de ser un proveedor potencial de los mismos (Sánchez et al., 2007: 322). Esto es un factor que afecta la rentabilidad de cada empresa en marcha, incrementando el precio con muy alto incremento de costos financieros por la utilización de créditos onerosos con ciertas entidades financieras o puede ser por vía de los proveedores (Villegas, 2016).

Pero las micro y pequeñas empresas (MYPE), juegan un papel muy importante en la economía, no solo en el Perú, si no en todos los países del mundo, se han convertido en un importante agente de desarrollo para la economía en diversos campos de actividad como son, comercio, industria, artesanía y servicios, debido que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población, dinamizando la economía. Entre los países industrializados, en este caso las micro y pequeñas empresas han marcado el desarrollo del país en los últimos 30 años.

Por su parte Villegas (2016) hace notar que las micro y pequeñas empresas (MYPE) han sido entendidas por quienes han abordado su análisis y problemática como un fenómeno subsidiario, al tema de la empresa, la cual viene de un modelo hierático cuyas características necesariamente deben ser adoptadas por las micro y pequeñas empresas. Este mismo autor también trata sobre el factor de informalidad, que lamentablemente caracteriza a la micro y pequeña empresa y se revela a través de las cifras proporcionadas por el propio Ministerio de Trabajo y Promoción del

Empleo, según el cual, solamente un 9% de las micro empresas del país es formal, alcanzando el universo de trabajadores visibles, esto es, de los que aparecen formalmente como dependientes en materia de trabajo, solamente un 5%. Tratándose de la pequeña empresa la situación es menos dramática, pero no desprovista de signos preocupantes. Así, las cifras revelaron que al menos un 30% de empresas de este tipo se encontraba en la informalidad. Además, en el caso específico de las micro empresas el 95% de estas unidades productivas carece de beneficios laborales. Las consecuencias de estos indicadores son catastróficas desde el punto de vista social y económico.

Siendo así, las empresas familiares son el motor de desarrollo económicamente, porque este tipo de empresas han tenido una importancia muy significativa ocupando el primer orden en el proceso de modernización económica desde el momento de la industrialización y han marcado la pauta de la economía. En la actualidad en su mayoría de las empresas, lo que buscan saber es la competitividad empresarial, se sabe que las empresas familiares presentan mayores ventajas sobre otras empresas similar al mismo giro de negocio o actividad, como maneja una estrategia empresarial a largo plazo, la preocupación por los trabajadores, la implicación personal de los propietarios, y la lealtad que existe y confianza con el resto de agentes económicos. Entre las ventajas que destaca es de carácter personal, familiar que ponen en práctica sistema de premios cuando uno de ellos destaca y castigos que no son convenientes en otras instituciones, también, facilita que las conductas aprovechables sean detectadas rápidamente y la lealtad a la familia constituye una norma de conducta. También presenta desventajas, como son los conflictos que pasan desde la familia a la empresa, cuando surgen conflictos entre

padres e hijos o entre miembros familiares, pocas veces se puede evitar que estos se trasladen al ámbito de la empresa, de forma que los vínculos parentales se convierten en desventajas para la actividad mercantil.

Casimiro (2016) menciona que el financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE). El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

Luego de haber visto los constantes problemas que enfrentan los micro empresarios se formuló el siguiente enunciado del problema de investigación, ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017? Para responder a la problemática se adoptó el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017. Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos.

- a) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017.
- b) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica teóricamente; porque se

plasmó teorías, conceptos y definiciones del financiamiento y rentabilidad en el marco teórico para darle sustento teórico al problema de la investigación y que servirá como antecedente teórico para los futuros investigadores.

Por aspecto práctico, porque los resultados de la investigación servirán como una evidencia y un marco orientador para la mejora en la toma de decisiones para las MYPE en estudio en cuanto al tema de financiamiento y rentabilidad.

Por aspecto metodológico, porque para analizar los datos se utilizaron la estadística descriptiva y se presentaron los datos utilizando el programa Excel.

La metodología que se utilizó en la presente investigación fue de tipo cuantitativo, porque se utilizó la matemática y el Excel; donde el nivel de investigación fue descriptivo y el diseño de investigación fue descriptivo-no experimental. La técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento el cuestionario.

Los resultados más importantes son los siguientes; el 72% dijo que, si utilizaron el financiamiento externo, el 78% dijo que acudió a las entidades financieras a solicitar financiamiento, en un 67% nos manifestaron que utilizaron la línea de crédito, el 61% utilizó el leasing para financiar su micro empresa. En cuanto a la rentabilidad, la rentabilidad sobre ventas equivale a un 18% lo que significa que sus ventas son regulares.

De acuerdo al objetivo general: se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, donde el financiamiento respondió favorablemente para que las micro y pequeñas empresas puedan invertir como capital de trabajo, para lo cual se utilizaron instrumentos financieros para

obtener el financiamiento, también esto mejoró que la rentabilidad o utilidad tenga un incremento, y como se observa las ventas son buenas y la utilidad de la empresa tiene un crecimiento muy significativo, y también la rentabilidad del activo de la empresa tiene incrementos lo que significa que puede pagar las deudas a las entidades financieras. Como un aporte del investigador, se propone a los dueños de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, se propone aplicar nuevas formas de financiamiento como el crédito comercial que son otorgados por los mismos proveedores facilitándole un tiempo para que pueda pagar. Como valor agregado se sugiere a los dueños de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, analizar bien las ofertas de financiamiento que brindan las diferentes entidades financieras antes de obtener el financiamiento.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.2.1 Internacionales

Gonzales (2014) en su tesis titulada: El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de Querétaro – México. Tuvo como objetivo general: Conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las MYPIMES del sector comercio en el municipio de Querétaro - México. El estudio se centra del paradigma cuantitativo, se optó por este método debido a la naturaleza descriptiva de la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos. Los resultados obtenidos indican que seis de cada análisis de datos numéricos. Los resultados obtenidos indican que seis de cada 10 locatarios manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y cuatro de cada 10 obtuvieron créditos para el negocio, seis de cada 10 solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro del negocio, así como también tres de cada 10 de los encuestados no obtuvieron financiamientos personales y únicamente dos de cada 10 manifestaron no haber recurrido a ningún tipo de financiamiento. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mi Pymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa.

Vásquez (2014) en su tesis titulada: El financiamiento del desarrollo económico. Presentado para optar el grado de doctor en la universidad de Buenos Aires facultad de ciencias económicas. Tuvo como objetivo general fue: Mostrar la

importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados. Las políticas financieras y el diseño del sistema financiero deben asentarse en un plan nacional de desarrollo productivo a cuya viabilidad contribuyen y gracias al cual pueden sostenerse y evolucionar. El tipo de investigación que utilizó el autor fue cualitativo, de diseño descriptivo experimental de corte transversal, la técnica utilizada fue; se construyó una base de datos de 82 países cubriendo el período 1994-2010 (limitado por la disponibilidad de datos históricos del comercio internacional de mercancías desagregadas a cuatro dígitos de la clasificación CUCI 3). Las variables utilizadas son el producto, el capital, un indicador de sofisticación de la producción, y por último un indicador que aproxima la diversidad de instrumentos financieros disponibles. Finalmente, la conclusión más importante del autor fue; se reconoció que los factores relacionados con la demanda de servicios financieros no eran adecuados para explicar por qué dos países de similar grado de desarrollo real tenían sistemas financieros tan diferentes, se recurrió a factores extraeconómicos como las instituciones, las leyes, y la historia, para que hicieran el trabajo.

Bedoya (2014) en su tema de investigación titulada: Manual de procedimientos administrativos y financieros para la empresa ferretería Atahualpa de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Su trabajo de tesis, hábil para la sustentación o defensa, previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, se relaciona con la creación de un manual de procedimientos administrativos financieros, para ser aplicados en los procesos de la Ferretería “Atahualpa”, de la ciudad de Ibarra y consta de cuatro capítulos: En el Capítulo I, se determina como se encuentra en el presente la estructura administrativa de la

empresa mencionada, mediante un diagnóstico que pone de manifiesto lo relacionado al aspecto técnico situacional. El segundo capítulo contiene el marco teórico o referencial, con la referencia conceptual de todos los elementos que describen los contenidos, es decir el bagaje contextual del tema en sí mismo. Fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo. Al final de este capítulo se consigna una lista de los términos fundamentales utilizados. En el tercer capítulo, se realiza la propuesta, en la cual se describe, de manera pormenorizada, la manera como se van a realizar los cambios operativos, técnicos y administrativos, que constituyen el aspecto medular de este trabajo y cuya finalidad es el mejoramiento de la estructura empresarial de Ferretería “Atahualpa”. En este capítulo, se hace una descripción del manual, tanto en el aspecto administrativo, como en el financiero. Se presenta los cuadros de funciones, los procesos contables y la preparación de estados financieros. El capítulo final, presenta los potenciales impactos que puede producir la puesta en ejecución de la propuesta y que se podrían dar en los campos: social, educativo, ético y económico. Conclusión: La importancia de este proyecto queda reflejada en la proyección de la empresa de venta de productos de ferretería, hacia un futuro acorde con los niveles de competitividad exigidos por el mercado actual y por el incremento de la calidad de todos los componentes que intervienen en el proceso, tales como el humano, el laboral y el mercantil.

Velecela (2013) en su tesis titulada sobre: Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pyme, cuyo objetivo general es: Dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYME en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador. Por esta razón en esta tesis se describen las

principales características de las PYME, así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. Conclusión: El trabajo de investigación efectuado está relacionado directamente con la investigación documental incluye la verificación y consulta de textos, revistas y periódicos de igual forma páginas disponibles en Internet. Referente a esta investigación, se analizan de igual forma, los resultados logrados gracias a las encuestas relacionadas al tema en cuestión, efectuadas por el Banco Central del Ecuador, así como las declaraciones emitidas por particulares a través de las organizaciones editoriales.

2.1.2 Nacionales

Espejo (2016) en su tesis sobre: El financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015. Tuvo como objetivo: Determinar las características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados en su investigación el 60% en cestadas recibió crédito de sistema financiero no bancario, el 55% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 65% utilizó arrendamiento financiero para solicitar préstamo, el 40% destino para capital de trabajo, el 45% fue para la adquisición de activo fijo para la empresa. Se llega a concluir que los micro empresarios utilizan financiamiento de entidades financieras con tal de cumplir los objetivos trazados, también es importante porque

nos ayuda demostrar a los resultados de como las empresas utilizan el financiamiento y como lo financian para que sus micro empresas tengan un crecimiento adecuado.

Tamariz (2014) en su tesis titulada sobre: El financiamiento y su utilización en las Micro y pequeñas empresas en el Perú, periodo 2014. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y su utilización en las Micro y pequeñas empresas en el Perú, periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultado de investigación con respecto al financiamiento el 98.4% de los micro empresarios acuden a las entidades financieras, el 65% utilizó la línea de crédito para obtener el préstamo, el 76% está satisfecho porque obtuvo el financiamiento solicitado, el 58% invirtió como capital de trabajo dicho crédito y el 40% fue para comprar activos fijos para la empresa. Por lo tanto, sería importante conocer cuál es la baja productividad de las Micro y pequeñas empresas, será por la falta de una administración o por falta de capacitación, así mismo en la investigación se refleja como los resultados nos permiten a determinar los medios que utilizan los micro empresarios para obtener dicho crédito en este caso la línea de crédito, es muy importante para que los micro empresarios tengan acceso y mejoren el capital de trabajo en bien de su negocio.

Payco (2015) en su tesis titulada: El financiamiento y su incidencia en la gestión de las Micro y pequeñas empresas industriales del rubro de alimentos de consumo humano en el Distrito de Nuevo Imperial, Provincia de Cañete, periodo 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento y su incidencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas industriales del rubro de alimentos de consumo humano en el Distrito de Nuevo

Imperial, Provincia de Cañete, periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultado de investigación el 33.33% trabaja con capitales propios, el 66.67% acude a las entidades financieras a solicitar préstamo para su micro empresa, el 80% afirma que solicito préstamo en otras instituciones financieras no bancarias, el 67% presentó como instrumento financiero la hipoteca, el 45% manifestó utilizar el descuento en su micro empresa, el 38% dijo que invirtió el crédito en capital de trabajo, el 54% nos manifestó que fue para mejorar el local comercial. Se concluye que los micro empresarios utilizan financiamiento de entidades financieras, pero debido a que no son formales, utilizan otros medios como la hipoteca, línea de crédito, e descuento presentando como garantías para poder adquirir el financiamiento, y también se puede ver que en ambos resultados se utiliza el descuento como un instrumento financiero para obtener el préstamo.

Villegas (2016) investigó en su tesis sobre: El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Agrícola rubro producción de pepino dulce en el Distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Agrícola rubro producción de pepino dulce en el Distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados el 100% de los micro empresarios ha solicitado y recibido un crédito, el 50% recibió financiamiento de las cajas Municipales y cajas rurales, el 67% solicito y recibió un crédito de S/2,000.00 a

S/5,000.00, el 67% destino los créditos para compra de insumos agrícolas, el 60% pago su tasa de interés de 26% a 35% anual, el 74% utilizó el leasing para financiar su micro empresa, el 56% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa. Por lo que se puede determinar que el financiamiento respondió favorablemente para que las Micro y pequeñas empresas puedan implementar el financiamiento para más producción y así aumentar más las ventas y también hacer crecer el capital de trabajo y a un futuro tener una buena rentabilidad. Por lo que queda demostrado los resultados obtenidos guardan relación y son importantes para la investigación.

Maricela (2015) investigó en su tesis titulada sobre: el financiamiento y su incidencia en el control interno de las micro y pequeñas empresas de la Comercial en el rubro de abarrotes en la Ciudad de San Vicente, Cañete, periodo 2014. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento y su incidencia en el control interno de las micro y pequeñas empresas de la Comercial en el rubro de abarrotes en la Ciudad de San Vicente, Cañete, periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Este autor obtuvo como resultado de investigación en cuanto al financiamiento, el 78% contesta que si solicitan prestamos logrando ventajas, tales como la obtención de créditos y el aumento de sus ventas e incremento de su rentabilidad, el 65% utilizó la hipoteca para financiar su MYPE, el 56% presentó papeles comerciales para financiar su micro empresa, el 60% afirmó que si recibió el crédito solicitado. Por lo que se llega a la conclusión, los micro empresarios recurren a las entidades financieras para obtener créditos y utilizar como capital de trabajo y como factor nos dice que mejora las ventas, y gracias a ello se incrementa la utilidad, también es importante porque

nos da conocer de como los resultados concuerdan y nos ayuda a profundizar más sobre la elaboración del estudio.

Atincona (2015) en su tesis titulada sobre: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de celulares del Distrito de San Vicente, Cañete, Periodo 2014. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de celulares del Distrito de San Vicente, Cañete, Periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Este autor como en sus resultados de investigación sobre el financiamiento , el 25% de las micro y pequeñas empresas estudiadas financio su actividad recurriendo a cajas Municipales, el 75% acudió a los bancos de las instituciones financieras para solicitar el préstamo, el 50% utilizó como capital de trabajo y la diferencia fue para comprar activos fijos para la empresa, el 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes de otorgamiento de los préstamos, el 50% afirma que su rentabilidad de su negocio aumento por el crédito obtenido y el 50% afirma que mejoro la capacitación. Finalmente concluye que la mayoría de los micro empresarios solicito créditos de entidades financieras y pocos se financian con sus recursos propios. Por lo que también se puede determinar dicho resultado obtenido es muy importante porque se conocer de como los micro empresarios acuden solicitar préstamos y así abastecer con buenas mercaderías a sus clientes.

Escalante (2015)) en su tesis titulada: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y

venta de electrodomésticos del Distrito de Imperial, periodo 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de electrodomésticos del Distrito de Imperial, periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación, el 76% de las MYPE estudiadas solicitaron crédito de terceros, y el 24% del crédito obtenido invirtieron en capital de trabajo, el 66% afirma que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 76% recibió capacitación antes del otorgamiento de los créditos, el 59% de las Mype estudiadas afirma que el crédito otorgado por las entidades financieras mejoro su negocio. Por lo que se concluye que el resultado obtenido es muy importante ya que la mayoría de los micro empresarios acuden a las entidades financieras porque sienten que es una seguridad y confiable, es por ello que los resultados no se relacionan debido a que no participan en las juntas porque tienen riesgos de perder su dinero entre otros.

García (2016) en su tesis titulada sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cevicherías) del distrito de Punchana, 2016. Tiene como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cevicherías) del distrito de Punchana, 2016”. La investigación es descriptiva, y para llevar a cabo la misma se tomó una muestra dirigida de 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les practico un cuestionario de 31 preguntas, mediante la técnica de la encuesta; obteniendo los resultados

siguientes: En relación a los empresarios: El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 53% de sexo femenino; el 27% tiene educación superior universitaria completa, y el 33% de estado civil casados. En relación a las características de las MYPE: El 21% de empresas tiene más de 3 años de creadas, el 27% cuentan con más de 3 trabajadores permanentes; el 40% no tienen ningún trabajador eventual, y el 93% indicó que la empresa fue creada para obtener ganancias. En lo relacionado al financiamiento: El 67% de las MYPE sometidas a investigación indicó que obtuvieron financiamiento de terceros, de lo cual el 80% lo recibió de entidades no bancarias, además que el 80% fueron préstamos a corto plazo; asimismo el 70% de MYPE que obtuvieron financiamiento lo empleó en capital de trabajo. En relación a la capacitación: El 20% de las MYPE investigadas recibió capacitación, mientras que el 33% recibió una sola capacitación en los 2 últimos años; el 87% explicó que su personal no recibió capacitación; además el 53% considera que la capacitación es una inversión y el 53% cree que la capacitación del personal es relevante para su empresa. En relación a la rentabilidad: El 80% de las MYPE del rubro en estudio indica que el financiamiento mejoró su rentabilidad; y por último el 67% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años. Finalmente concluye que las micro y pequeñas empresas utilizaron sus recursos propios como capital de trabajo para financiar de su micro empresa, también participaron las entidades financieras como fuente de financiamiento alternativos.

Céspedes (2015) en su tesis sobre: Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las medianas y pequeñas empresas sobre artículos de ferretería y de electricidad de la provincia Sullana en el período 2014. Tuvo por objetivo general:

Describir las características resaltantes del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio de artículos de ferretería y electricidad de la provincia de Sullana. La investigación es descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 24 MYPE de una población de 100 empresas del rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 75% son adultos, el 25% se refiere a población encuestada menor a 18 años, pero que mantienen un cargo en las MYPE, el 50% son del sexo masculino y el 50% del sexo femenino. El 100% de los encuestados tienen estudios superiores universitarios, además se resalta que el 50% son convivientes y el 50% restante son de estado civil solteros. Respecto a las características de las MYPE; el 90% están en el rubro de ferretería y electricidad hace más de 3 años, el 10% restante tiene antigüedad laboral menor a los 3 años. Del total de las MYPE encuestadas el 75% no tienen ningún trabajador permanente, solo el 25% si lo posee, por otro lado, el 92% no tiene ningún trabajador a medio tiempo y el 8% cuenta con trabajadores part – time (4 horas diarias) por último el 96% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 4% fueron creadas por subsistencia. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus MYPE tienen las siguientes características: el 75% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio (siendo el 75% del Sistema Bancario-Financiero) y el 25% prefirió trabajar con usureros durante el periodo en mención. El 50% indicó que solicitaron crédito dos veces al año y el 50% restante se fragmenta de la siguiente manera: 30% solicitó una vez crédito y el 20% no solicitó crédito. Es necesario mencionar que el 78% solicitó créditos a corto plazo,

el 11% a largo plazo y el 11% no precisa. El 78% invirtió en capital de trabajo y el 22% en mejora de local. Llego a la conclusión de que los micro y pequeñas empresas utilizan sus financiamientos para financiar su micro empresa también acuden siempre a solicitar financiamiento y utilizan a corto plazo.

Yovera (2015) en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Tuvo como objetivo general; describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 MYPE del sector y rubro en estudio, la muestra no aleatoria por conveniencia estuvo representada por 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios y a las MYPE: el 100% son adultos, el 70% son de sexo masculino y el 40% tiene estudios superiores universitario completo, el 100% se dedica al negocio por más de 02 años y el 80% de las MYPE se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: manifestaron que el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias, siendo invertida el 70% en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: manifestaron que un 40% recibió capacitación antes de recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad. Concluyendo que las micro y pequeñas empresas de sector comercio rubro ferreteros del distrito de castillo que en un 90% del financiamiento es

mediante terceros o bancos y también el 70% el crédito obtenido invierte para capital de trabajo y un 80% recibieron capacitación antes de solicitar el crédito de las entidades bancarias y el financiamiento que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Como recomendaciones es solicitar préstamos que tengan tasas de intereses bajas con la finalidad de generar utilidad y el crecimiento de ingreso para el micro empresario.

Zevallos (2015) en su tesis titulada: análisis del financiamiento de la MYPE del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor SAC de la provincia de Sullana 2014. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características análisis del financiamiento de la MYPE del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor SAC de la provincia de Sullana 2014. la investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 16 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la empresa negocios y servicios generales Francor SAC. De la provincia de Sullana 2014. Obteniendo como principales resultados: respecto al financiamiento: la empresa si obtiene financiamiento por entidades bancarias, y la devolución de créditos es en 12 meses, y solicitaron créditos dos veces por año, respecto a la construcción: tiene 7 años en el mundo de la construcción, tiene 5 trabajadores permanentes, y trabajadores eventuales en caso de necesitarlos, el crédito lo invirtió en todo lo referente a las obras de construcción. Llega a conclusión que los micro empresarios utiliza financiamiento de entidades financieras para su micro y pequeña empresa también el financiamiento fue a largo plazo con la finalidad de pagar cuotas pequeñas y cumplir sus deberes sobre las obligaciones financieras.

Adanaque (2015) en su investigación titulada sobre: la capacitación y la rentabilidad en las MYPE sector servicio – rubro hospedaje de Piura, año 2013”, trabajo presentado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, de Piura (Perú). Tuvo como objetivo determinar la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedaje de Piura, año 2013. empleo la metodología de tipo descriptiva, nivel cualitativa, no experimental, siendo sus principales conclusiones que se determinó las características de la capacitación de la MYPE servicio rubro de hospedajes en la ciudad de Piura; promoviendo el aprendizaje práctico, dinámico y creativo, permitiendo que la persona desarrolle habilidades, destrezas y competencias laborales; ya que los trabajadores tienen contacto directo con los clientes y a mayor capacitación se obtendrá un mejor servicio, por lo que es muy necesario invertir e incentivar las capacitaciones en atención al cliente, ya que son una estrategia para la competitividad en el mercado empresarial del rubro hospedaje. También concluyo que la mayoría de los microempresarios requieren capacitación con características de tipo: Capacitación para el desarrollo en el trabajo es decir hacer las cosas bien a la primera; Capacitación de tipo promocional es decir que el trabajador tenga la oportunidad de aprender otras actividades; y Capacitación que contribuya en su autorrealización.

Casimiro (2016) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE de una

población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: El 65% de los representantes y/o dueños de las Mype encuestados son adultos de 38 a 51 años, el 75% son del sexo masculino y el 45% tienen estudios superiores no universitarios. Respecto a las Mype: El 70% de las Mype encuestadas se dedican al sector y rubro por más de 3 años, el 85 % son formales, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus Mype para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas obtuvieron financiamiento de terceros, el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 69% fue a corto plazo y el 75% fue invertido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 55% de las Mype encuestadas recibió capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 65% considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 45% se capacitaron en temas de inversión de crédito. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) de las Mype encuestadas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, más 2/3 (75%) lo destinaron como capital de trabajo y la mayoría (80%) fueron capacitados.

Huertas (2015) presentó su tesis titulada: El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas, obteniéndose los siguientes

resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según las ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote en el año 2013.

Nieves (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Sihuas, 2016. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo; para el recojo de la investigación se escogió una muestra poblacional de 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de los dueños de las MYPE: El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas son adultos, el 90% son del sexo

masculino, el 40% tiene instrucción superior universitaria completa, el 30% tiene grado de instrucción superior no universitaria incompleta y el 10% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE: El 70% de las MYPE estudiadas se dedica al negocio por más de 3 años, el 100% son formales, el 30% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 50% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto a las características del financiamiento: El 60% de las MYPE estudiadas financian su actividad con fondos financieros propios y el 40 % lo hace con fondos de terceros, el 30% de las MYPE estudiadas que recibieron créditos de terceros precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 70% precisa que el crédito fue a largo plazo, y el 70% dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que la principal característica es que las MYPE encuestadas financian sus actividades comerciales con fondos propios, ya que poco menos de 2/3 (60%) financian sus actividades comerciales con fondos propios y poco más de 1/3 (40%) lo hace con fondos de terceros, siendo dichos fondos de corto plazo, fundamentalmente.

Pérez (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “Librería la Familia” de Chimbote, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Librería la Familia” de Chimbote, 2016. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 19 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica, la

mayoría de los autores revisados coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeña empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento lo pueden utilizar como capital de trabajo y en la compra de activos; además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. Respecto a la empresa en estudio, recurrió a financiamiento propio y al sistema no bancario para la adquisición de útiles escolares, libros universitarios y útiles de oficina, lo que a su vez mejoró sus ingresos y utilidades, permitiéndole ser más competitiva en el sector comercio de Chimbote. Finalmente, se concluye que una de las características fundamentales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio a nivel del Perú y de la empresa del caso, es que el financiamiento es mixto; es decir, es propio y de terceros; y además, el financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (cajas municipales, rurales, entre otros).

Aguilar (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 91.67% de los dueños o

representantes legales de las Mype son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta. Respecto al objetivo específico 2: El 91.67% de las Mype encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. Respecto al objetivo específico 3: El 66.67% de las Mype encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio; el 87.5% de las Mype que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mype que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las Mype no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa. Finalmente, podemos concluir que alrededor de $\frac{2}{3}$ (66.67%) de las Mype encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

Salazar (2016) presentó en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro pequeñas empresas de sector comercio rubro abarrotes de Víctor Larco, periodo 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro

pequeñas empresas de sector comercio rubro abarrotes de Víctor Larco, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Este autor obtuvo como resultados de investigación, el 56% financia su actividad con préstamos a las cajas de ahorro y el 30% utiliza el financiamiento interno para financiar, el 56% utiliza la hipoteca para financiar su micro empresa, el 65% recibió capacitación antes de obtener el crédito; el 53% sostiene que su rentabilidad mejoro gracias al financiamiento y la capacitación obtenida, el 54% afirmó que su negocio es rentable. Finalmente se determina que el financiamiento es muy importante porque ayuda a los micro empresarios a mejorar el capital trabajo y también como se puede verificar los resultados guardan relación al no utilizar el financiamiento interno si no acuden a las instituciones financieras para solicitar un crédito.

Viera (2016) investigó en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Distrito de Sullana, año 2014. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Distrito de Sullana, año 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación el 75% afirmó que su financiamiento es externo, el 38% acude a las cajas municipales para obtener el financiamiento, el 62% acude a los bancos para solicitar el financiamiento, 50% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 48% está satisfecho

porque le otorgaron el crédito solicitado. Respecto a la rentabilidad el 87% considera que para el financiamiento mejoro la rentabilidad de su micro empresa, el 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual es una inversión que permite obtener buenos resultados, así como también un 75% que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos. Por lo que se llega observar que las micro empresas se financian con entidades financieras y afirman a la vez que el financiamiento influye favorablemente para mejorar la calidad de servicio que brindan en la actualidad, también se puede observar que los resultados obtenidos tienen estudios similares porque utilizan mayormente el financiamiento externo.

Razuri (2016) en su tesis titulada: El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la Ciudad de Sullana, periodo 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la Ciudad de Sullana, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación; el 74% obtuvo financiamiento de las entidades financieras, el 65% destino el crédito para capital de trabajo, el 86% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo. Se concluye que los micro empresarios cuentan con estrategias de financiamiento, obtener un crédito como capital de trabajo es bueno porque solo en un año se puede generar una buena utilidad, también las empresas tienen una capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% no tiene dificultades con pagar dicha deuda. Es así

que el resultado obtenido es muy importante para la investigación nos da conocer cómo opera el financiamiento en diferentes empresas que existen hoy en día.

2.1.3 Regionales

Maguiña (2015) en su tesis sobre: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mype de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de la Mype: El 90% de las Mype encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 70% de las Mype encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 60% de las Mype encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el

40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3(70%) de las Mype encuestadas para realizar sus actividades comerciales solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de 2/3(60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento de dicho crédito.

Pérez (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “Librería la Familia” de Chimbote, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Librería la Familia” de Chimbote, 2016. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 19 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de los autores revisados coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeña empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento lo pueden utilizar como capital de trabajo y en la compra de activos; además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. Respecto a la empresa en estudio, recurrió a financiamiento propio y al sistema no bancario para la adquisición de útiles escolares, libros universitarios y útiles de oficina, lo que a su vez mejoró sus ingresos y utilidades, permitiéndole ser más competitiva en el sector comercio de Chimbote. Finalmente,

se concluye que una de las características fundamentales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio a nivel del Perú y de la empresa del caso, es que el financiamiento es mixto; es decir, es propio y de terceros; y además, el financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (cajas municipales, rurales, entre otros).

Aguilar (2017) en su tesis sobre: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 91.67% de los dueños o representantes legales de las Mype son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta. Respecto al objetivo específico 2: El 91.67% de las Mype encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. Respecto al objetivo específico 3: El 66.67% de las Mype encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio;

el 87.5% de las Mype que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mype que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las Mype no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa. Finalmente, concluye que alrededor de 2/3 (66.67%) de las Mype encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

Melgarejo (2015) en su tesis titulada titulada: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Cuyo objetivo fue: Determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014. La investigación fue descriptiva simple no experimental y transversal, se definieron y operacional izaron las variables, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados; el 84% cumplieron con la prevención de fondos para financiar su Mype, el 60% advirtieron la negociación que hicieron con la entidad financiera, el 75% pagaban puntualmente el financiamiento de su Mype, el 72% utilizaron el financiamiento de corto plazo, el 82% recurrieron a los bancos para su financiamiento, el 84% percibían la rentabilidad económica y otro 81% la rentabilidad financiera, el 66% analizaban la estructura financiera de su

Mype, el 75% tuvieron rentabilidad económica como producto de margen y rotación de sus utilidades, el 75% realizaron la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 66% afirmaron realizar el apalancamiento financiero cada 6 meses. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores.

Benancio (2015) en su tesis titulada: El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. Tuvo como objetivo general fue: Determinar como el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería SANTA MARÍA SAC del distrito de Huarmey, Periodo 2012, obtuvo como resultados; el 56% acude a solicitar préstamo a las entidades bancarias, el 58% del crédito es destinando para capital de trabajo, el 65% de los micro empresarios afirmó que el financiamiento obtenido ayuda a que su negocio sea rentable implementando materiales en su Mype, el 75% mencionó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los últimos 5 años. Y concluyó que el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la micro empresa Santa María SAC aunque en menor cuantía de un 15% más de rentabilidad, ya que aprovecharon que los materiales de construcción se encontraban en ofertas de manera existió mayor ganancia para la Mype, finalmente se concluye este resultado nos indica que el representante legal, administrador, ventas, cobranza y demás áreas de la micro empresa deben de analizar que otros materiales tienen demanda para de esta manera

realizar inversiones y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, logrando así ser una mayor competitividad en el mercado ferretero, a la vez para estar acorde a la competencia los trabajadores de la micro empresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Rodríguez (2015) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013. Tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la I y II Etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, obtuvo como resultados el 76% utilizó el financiamiento de las entidades financieras, el 87% lo financio sus actividades con créditos a corto plazo, el 67% utilizó la hipoteca para financiar su MYPE, el 65% dijo que acuden el financiamiento fue de cajas municipales de ahorro y crédito, el 90% dijo que no tuvieron dificultades con pagar el crédito. Se concluye que en su totalidad, las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote manifiestan que cuentan con un patrimonio para solicitar crédito, a su vez conocen los beneficios para obtener un financiamiento, así mismo han solicitado crédito y en su mayoría los créditos son requeridos en empresas bancarias siendo el crédito de 5001 soles a más, a su vez fue invertido en capital de trabajo y en su totalidad ha sido beneficioso el financiamiento y ha tenido una mayoría relevante del 20% de incremento en su rentabilidad.

Villavicencio (2016) en su investigación titulada: La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro ferreterías del distrito de Chimbote,2015”, el enunciado del

problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2015?, teniendo como objetivo general; describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013, se concluyó que las mayoría de las MYPE han sido formadas hace 1 o 5 años promedio, de los cuales existe una minoría que aún se encuentran trabajando en medio de la informalidad, pero que tienen objetivos claros, como es el de generar ingresos para su empresa y maximizar ganancias, sobre el financiamiento de las Mype, en su mayoría ha sido ajeno, por lo que han solicitado en más de una oportunidad créditos financieros a instituciones como la Caja Municipal del Santa, Edyficar, Mi Banco, entre otros., en los cuales la mayoría de MYPE nos indica que han sido atendidos y les ha ayudado a invertir el prestamos en compra de activos. Aunque la mayoría de MYPE solicite créditos financieros, se ha encontrado que aún existe una minoría de ellas que recurren a un financiamiento informal, en la rentabilidad de las MYPE, la mayoría de ellas se ha visto mejorada en los últimos años. Finalmente se concluye que los micro empresarios obtuvieron prestamos de las entidades financieras y mejoraron sus necesidades dentro de la empresa para así adquirir más activos fijos, mercaderías y entre otros.

Estrada & Centurión (2015) en el trabajo de investigación que lleva por título: El financiamiento de las micro y pequeñas empresas, rubros lubricantes, avenida pardo cuadra 11, Chimbote, 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricantes de la av. Pardo cdra. 11 del Distrito de Chimbote, 2014.

La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental/transversal; se utilizó una población muestral de 6 Mype a las que se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: El 50 % de los representantes legales de las Mype tienen edad de entre 31 a 50 años. El 88,3 % son de sexo masculino, el 50 % tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100 % de las Mype tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66,7 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 100 % tienen como objetivo obtener rentabilidad; el 100 % ha solicitado y recibido un crédito; el 100 % respondió que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más; el 100 % solicitó y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83,3 % ha pagado entre 21 % a más de tasa de interés por el crédito solicitado; el 100 % invirtió el dinero recibido en capital de trabajo; el 100 % del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa. Se concluye que la mayoría de los representantes de las Mype invirtió el dinero recibido en capital de trabajo, con la finalidad de obtener ganancia y desarrollo de su empresa.

Liñán (2016) en su investigación sobre: El financiamiento en la gestión económica y financiera de las Mype del Distrito de Sihuas. Período 2014. Tuvo como objetivo general: Describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las Mype del Distrito de Sihuas, período 2014. La investigación fue cualitativo – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo

en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente concluye; la influencia de los créditos pymes en las empresas Mype de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

Ponce (2017) en su tesis titulada: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, periodo 2016. Cuyo objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, periodo 2016. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo resultados valiosos en cuanto al financiamiento, el 80% preciso que mantienen el financiamiento de su negocio, el 93% paga puntualmente el financiamiento obtenido, el 87% acude a las entidades públicas para solicitar el financiamiento, el 66% siempre acude a los bancos y

uniones de crédito, el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. Llega a concluir el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas en estudio acuden obtener financiamiento de las entidades financieras con fines de implementarlo para mejorar sus locales, para cualquier tipo de actividad, también es importante recalcar que el financiamiento mejora el capital de trabajo y también esperan un rendimiento significativo para los siguientes años. Y por lo tanto el estudio nos ayuda determinar que en ambos resultados los Micro empresarios acuden solicitar crédito a una entidad pública del estado.

2.1.4 Locales

Cochachin (2017) en su tesis titulada: El financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Independencia, 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Independencia, 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultado de investigación con respecto al financiamiento el 40% obtuvo su crédito de las entidades financieras, el 50% obtuvo de las cajas municipales, el 45% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 75% implemento el capital obtenido en capital de trabajo, el 25% invirtió para la adquisición de mercaderías o insumos. Por lo que llega determinar que la mayoría de los micro empresarios acuden a las entidades financieras a solicitar créditos para poder comprar mercaderías o también crear nuevas sucursales y también el resultado nos da conocer como las Mype participan activamente en las entidades financieras,

así como nuestro resultado determina si acuden o no acuden a los bancos para financiarse.

Valerio (2016) en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la Provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la Provincia de Huaraz, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados el 88% obtuvo financiamiento bancario, el 12% utilizó sus recursos propios, el 63% nos dice que son de entidades bancarias, el 25% destino para el capital de trabajo, el 37% para hacer el mejoramiento de local, para obtener el financiamiento utilizó la hipoteca en un 58%, también en un 43% utilizaron los papeles comerciales para financiar su micro empresa. En cuanto a la rentabilidad el 50% precisó que, si mejoró su rentabilidad, el 62% de los micro empresarios manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su negocio. Llega a concluir que la mayoría de los micro empresarios acude a las entidades financieras para solicitar préstamo como se observa en el resultado utilizan la hipoteca y los papeles comerciales para financiar su micro empresa, y también podemos determinar que el resultado es importante porque se obtuvo los instrumentos que se utilizan para obtener un crédito, así como determinan ambos autores de utilizar la hipoteca.

Leyva (2015) en su tesis titulada: El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga pesada en la

Ciudad de Huaraz, periodo 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga pesada en la Ciudad de Huaraz, periodo 2014. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación respecto a la rentabilidad el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2013 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero obtenido. Por lo que se determina el incremento de su rentabilidad fue por el aumento de las ventas como se observa en los resultados haciendo comparaciones determinamos que las ventas se incrementan cuando hay más adquisición de mercaderías y esas mercaderías lo obtienen gracias al financiamiento.

Nivin (2016) en su tesis titulada: El financiamiento del comercio en el Mercado informal de Challhua de la Provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento del comercio en el Mercado informal de Challhua de la Provincia de Huaraz, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo los siguientes resultados el 58% y el 52% utilizó el financiamiento interno y externo, el 62% utilizó crédito bancario, el 40% el financiamiento fue por arrendamiento financiero, el 62% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su Mype, el 40% utilizó los bonos para financiar su micro empresa, el 62% afirmaron que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 46% dijo que sus ventas son estables. Se llega a la conclusión y se determina como resultado de la

investigación las micro y pequeñas empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de las entidades financieras, como se puede observar en los resultados se llega a demostrar de que utilizan los bonos como un instrumento financiero para obtener el crédito.

Celmi (2017) en su tesis titulada: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Mercado pedregal, provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo: Determinar, las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Mercado pedregal, provincia de Huaraz, periodo 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación el 58% afirma que el financiamiento es muy importante, y el 42% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 78% acudió a las entidades financieras para solicitar crédito, el 65% se encuentra satisfecho con la tasa de interés por el crédito obtenido, el 80% no tiene dificultades con pagar el crédito en su fecha establecida. En cuanto a la rentabilidad, el 68% considera que el financiamiento si mejora la rentabilidad de las empresas, el 84% afirmó que su rentabilidad si mejoro la rentabilidad en los últimos 2 años. Llegado a concluir que en la mayoría de los micro empresarios financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos años, también como resultado es importante porque nos demostró cómo opera el financiamiento dentro de las empresas, también nos

demuestra el resultado de investigación es muy importante porque nos ayuda a saber que el resultado guarda relación porque no tienen dificultades para pagar el crédito.

López (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes turísticos del Distrito de Huaraz, 2015. Cuyo objetivo fue: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes turísticos del Distrito de Huaraz, 2015. La metodología que utilizó fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. El 62% financia su actividad productiva con financiamiento propio, el 38% ha obtenido créditos de cajas municipales, el 19% solicitaron a las cooperativas, el 25% invirtió en el capital de trabajo. Se concluye que las micro y pequeñas empresas del rubro estudiada están representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y en su mayoría recurren al financiamiento propio con menor uso del crédito bancario, ya que los empresarios perciben que las entidades financieras cobran altas tasas de interés. Y de acuerdo a esta investigación también podemos decir que los micro empresarios buscan maneras de financiarse, también obtienen su financiamiento de las cajas municipales o cooperativas como se observa en el resultado obtenido.

Gonzales (2016) en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014. La metodología que utilizó fue:

diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo – descriptivo, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Obtuvo como resultados de investigación el 61% utiliza créditos bancarios para financiar su micro empresa, 39% se financiar con sus ahorros personales, el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 48% de los encuestados refirió que, si recibió cursos de capacitación en el último año, el 74% afirmó que su rentabilidad mejoro en los últimos dos años. Llega a la conclusión, el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de sector comercio son importantes porque ayudan a conocer de cómo está el financiamiento y como es la rentabilidad en las empresas en estudio y también el resultado determinado nos da conocer que la mayoría de los micro empresarios utilizan financiamiento en entidades bancarias.

Alberto (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro hoteles, Huaraz 2015. Estableció como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 MYPE, a los cuales se les aplico 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 85% tiene financiamiento de terceros, el 45% recurren a entidades bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. Respecto a la capacitación el 60% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 20% se capacitaron en un curso, el 60% asegura

que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 90% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 60% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de los hoteles obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por entidades financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos.

Nicasio (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro constructoras del distrito de Independencia, 2015. Tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro constructoras del distrito de Independencia 2015, La metodología puede carácter cuantitativo – descriptiva, en la que se escogió una muestra a 12 MYPE de rubro “constructoras”; se aplicó el instrumento de recojo de información utilizando la técnica del cuestionario y la encuesta. Los resultados fueron lo siguiente: los empresarios afirmaron el 68% tienen más de tres años desarrollando la actividad empresarial, 55% afirmaron que la importancia del objetivo del financiamiento es la previsión de la necesidad de fondos. Respecto al financiamiento: el 73% de las MYPE obtienen dinero de los bancos y usaron como su capital del trabajo. Respecto a la rentabilidad, el 83% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, y el 75% considera que su rentabilidad si mejoró en los últimos años se ve reflejada ella rentabilidad que incrementó sus ganancias. En conclusión, la mayoría de las micro y pequeñas empresas constructoras obtuvo rentabilidad a partir

de un financiamiento, asimismo cumplen un rol muy importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

Cori (2017) en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Tuvo como enunciado de problema ¿cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz?, y como objetivo general fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz, periodo 2016. El Tipo de investigación fue cuantitativa descriptiva, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística. para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una población y muestra de 35, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: el 57% afirmaron que utilizaron sus ahorros personales como financiamiento para su MYPE, el 57% afirmaron que utilizaron sus terrenos para poder financiar sus MYPE, el 63% afirmaron que no utilizó el descuento cuando solicitó crédito a las entidades financieras, el 71% afirmaron que sus trabajadores cuentan con título profesional, el 54% afirmaron que realizan programas de capacitación con las instituciones educativas, el 57% afirmaron que no mide el rendimiento sobre patrimonio, el 77% afirmaron que no realiza análisis sobre la utilidad por acción, el 91% afirmaron que su negocio es muy rentable. Finalmente, como conclusión la mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento a corto plazo y la mayoría de las MYPE no hacen el análisis a su rentabilidad, con lo que los antecedentes y bases teóricas que tiene la investigación tienen una relación

significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Márquez (2015) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro licorerías de Huaraz - Ancash, 2013 -2014. El objetivo fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – Licorerías de Huaraz - Ancash, 2013 - 2014. La investigación fue cuantitativa de nivel descriptivo, de tipo no experimental. Para llevarla a cabo se seleccionó una muestra poblacional de 12 Licorerías de 23 de ellos. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: manifestaron que: el 100% son adultos, el 60% son del género femenino, el 40% tienen secundaria completa; el 50% son de estado civil soltero y el 40% se dedican al comercio. Así mismo respecto a las características de las MYPE: el 100% afirmaron que su negocio tiene mayor a tres años, el 70% son formales, el 70% no tienen ningún trabajador permanente, el 70% tienen 02 trabajadores eventuales y el 60 % se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 60% financian su actividad con fondos de terceros, el 40% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 70% recibieron el crédito a corto plazo en el año 2013, el 60% en el año 2014 y el 40% precisan que el crédito fue invertido en mejoramiento del local. En cuanto a la capacitación: el 70% recibieron un curso de capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 80% se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la Rentabilidad: el 80% creen que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% si

creo que la capacitación mejoro la rentabilidad, el 80% mejoro la rentabilidad en los últimos años.

Milla (2016) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz 2015. El objetivo fue: Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro pollería-Huaraz 2015; su metodología fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo - descriptivo, en la cual elegí una muestra de 30 micro y pequeñas empresas (MYPE) en el sector servicio rubro Pollerías, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario; los resultados encontrados fueron: el 84% invierte con financiamiento de terceros, el 53% se financia con entidades bancarias, el 74% otorga crédito a largo plazo, el 53% requiere créditos en el año 2015, el 74% solicitó el monto de S/. 5,000.00 a más, el 53% menciona que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de su empresa, el 68% sí considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento y el 89% sí precisa que ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años. En conclusión, las MYPE cumplen un rol importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

Inocente (2016) en su tesis titulada: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías de la provincia de Huaraz período 2015. El objetivo fue: Describir las principales características de dicha investigación, siendo esta de carácter cuantitativo – descriptiva, en la que se escogió una muestra a 21 MYPE de rubro Artesanías; asimismo se aplicó el instrumento de recojo de información utilizando la técnica del

cuestionario y la encuesta. Los resultados encontrados fueron: respecto a la antigüedad y representantes de las MYPE el 81% sostuvo tener una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad, asimismo el grado de instrucción de los propietarios es de 71% diciendo tener secundaria completa. Respecto al financiamiento, el 100% de las Mype han recibido créditos financieros y asesoramiento por parte de su analista de crédito; considerando una mejora en la rentabilidad del negocio, siendo el 48% invertido en establecimientos. Respecto a la capacitación, el 76% de los representantes de las Mype no recibe ningún tipo de capacitación, el 100% de los propietarios considera que la capacitación que recibe sus trabajadores es un gasto mas no una inversión. Respecto a la rentabilidad el 67% de los encuestados afirman que el negocio ha incrementado, y el 100% está influenciado por el financiamiento recibido. En conclusión, las Mype cumplen un rol importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

Molina (2017) en su tesis titulada: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2015. El objetivo fue: Determinar el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz - periodo 2015. La investigación fue de carácter cuantitativo y nivel descriptivo, la técnica fue la encuesta. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 12 MYPE del rubro lavanderías; a los que se le aplicó un cuestionario de 19 preguntas. Los resultados encontrados fueron: respecto al financiamiento interno para su microempresa un 34% utilizó esta modalidad. El 67% no emplearon la línea de crédito como instrumento financiero. El 25% no usó de la cuenta corriente como instrumento financiero. El 25% participaron en las juntas de financiamiento informal.

El 17% analizaron la rentabilidad contable de su micro empresa. El 25% no analizaron la solvencia para satisfacer obligaciones financieras. El 42% descompusieron la rentabilidad económica como producto del margen y rotación del capital de su empresa. Se concluye que el Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro lavanderías de la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio; se ha verificado que las empresas lavanderas son rentables manifestándose el incremento los últimos años; queda determinado de acuerdo a la revisión de la literatura realizada, se obtienen una información valiosa de los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación con los resultados empíricos obtenidas de la muestra mediante del instrumento de medición.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Modigliani y Miller (1958) mencionan que en los últimos años se afirma que hay ausencia del impacto del financiamiento, es por ello que se implementó en las teorías tradicionales en los comienzos, hubo una existencia de una estructura óptima de capital, esto ayuda mejorar los gastos financieros que puede tener la empresa. También podemos decir que la asimetría de información, donde los gerentes y parte del equipo siempre van ordenar a seleccionar como se debe autofinanciar y como deben ser los beneficios para asegurar el crecimiento de la empresa, donde se ve que va ver disminución en las deudas y van a tener más aumentos en su capital y eso va mejorar el rendimiento de la empresa.

2.2.2 Teoría del pensamiento estratégico de Mintzberg

Modigliani y Miller (1958) dicen que según esta teoría la estrategia busca hacer planes, para que la empresa se sienta satisfecho en lograr los objetivos formales, también esta teoría define la emisión de acciones que dan las entidades financieras a las empresas, también son actos que una organización que se va cumplir con la planificación formal definiendo metas. Es por ello que en esta teoría se utilizó como pauta de acción, esto significa que lleva el plano de competencia directa, donde las amenazas y los artificios y otras maniobras son empleadas para poder obtener ventajas, dando movimientos de una parte y van provocar los contras movimientos de la otra. Sin embargo, la estrategia en si es un concepto enraizado en la estabilidad de los planes y patrones que son establecidos. Mediante acciones, se debe tomar en cuenta el comportamiento y la noción de convergencia, también el logro de la consistencia en el comportamiento de cada organización, empresa entre otros beneficiarios que cumplan los planes y logren estabilidad.

2.2.3 Teoría del financiamiento de los negocios

Briozzo (2006) menciona que toda decisión de inversión requiere conocer elementos como grado de conocimiento del negocio, tipo de activo que se utilizará en el proceso operativo, costos de venta a clientes, plazos de recuperación de la inversión, riesgos del entorno y propios del sector, grado de competitividad del sector, entre otros temas. La decisión de inversión implicará una siguiente edición, el financiamiento y en ello lleva a pensar en la estructura del financiamiento, el peso que se le dará a cada de las fuentes como son los recursos propios y la deuda.

Fuentes de financiamiento privado.

Se describe las fuentes más conocidas de financiamiento privado que son la autofinanciación, la financiación propia externa, alternativas de financiación no tradicionales y por último financiación a largo y corto plazo depende de la necesidad del cliente.

Autofinanciación: consiste en que la empresa se aplica los recursos financieros que produce. Esta financiación puede ser libre (reservas voluntarias) u obligatorias (reservas legales). La autofinanciación puede adoptar dos modalidades (Molina, 2017).

Guiganet (2005) señala que el éxito de cualquier negocio depende de las decisiones financieras que se tomen dentro de la empresa por sus respectivos capitales y también por las inversiones que realicen.

Teorías de la rentabilidad

Ferruz (2000) define a la rentabilidad como el rendimiento de la inversión que es medido mediante las ecuaciones de equivalencia financiera. Por esa razón presentan dos teorías para hallar la rentabilidad de dicha empresa.

Donde las medicinas naturales es un negocio rentable de \$15 billones de dólares al año en los Estados Unidos solamente. Lo interesante es que algunas compañías de seguros médicos que tradicionalmente no han cubierto en el pasado tratamientos alternativos, están comenzando a cubrir algunos de estos, no basados en su valor científico, pero más bien por la presión que ejercen y están ejerciendo los grupos de abogados y cabilderos políticos contratados por los interesados en la propagación de estos tratamientos para ganancia económica para sus representados, y ellos mismos.

Importancia de la rentabilidad

La rentabilidad se ve afectada por decisiones tanto en la parte comercial como en la parte más operativa. Por lo tanto, tener un modelo o un sistema de información de la rentabilidad pasa por ser una obligación para cualquier empresa. Pero la rentabilidad tiene muchas formas de ser medida, y muchas dimensiones a través de la cual puede ser vista. Particularmente, pienso que un buen modelo de rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

Un modelo adecuado de rentabilidad debe contestar preguntas relacionadas a los productos con los cuales ganamos o perdemos dinero (Viera, 2016).

Como calcular la rentabilidad en una inversión

En este caso cuando se realiza la inversión, se debe tener en cuenta la inversión del negocio, la ganancia que ha generado, la cual estará dada por las utilidades que ha generado, o también por la venta que realiza y la diferencia que hay entre el precio de venta y la inversión realizada (Viera, 2016).

Un modelo adecuado de rentabilidad debe contestar preguntas relacionadas a los productos con los cuales ganamos o perdemos dinero.

✓ Índice de rentabilidad sobre activos (ROA)

El ROA: Refleja el resultado eficiente de una empresa en la utilización de sus activos para producir utilidades.

El procedimiento que se sigue del ROA es:

$$\boxed{\text{ROA} = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100}$$

Caso práctico: utilidades de la empresa haciende a 4 000, y su total de activos de costo de 30 000, reemplazando la fórmula:

$$ROA = (4\ 000 / 30\ 000) \times 100$$

Respuesta: según la cifra obtenida que el 13.3%, refleja que la empresa tiene una rentabilidad que obtuvo de 13.3% con respecto a los activos que tiene. Mejor dicho, en otras palabras, se puede decir que la empresa utiliza solo el 13.3% del todo de sus activos para aumentar sus utilidades.

$$ROA = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$$

✓ **Índice de rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

El ROE es la idea de la capacidad que tiene la empresa para mejorar utilidades aprovechando el uso de su propio capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

La ecuación del ROE es:

$$ROE = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

$ROE = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$
--

Caso práctico: de la empresa x en el periodo tuvo como utilidades de 4 000, y tiene como su patrimonio de 60 000, entonces:

$$ROE = (4\ 000 / 60\ 000) \times 100$$

ROE = 6.6%, interpretando se puede decir que la empresa tiene una rentabilidad del 6.6% del patrimonio que posee.

✓ **Índice de rentabilidad sobre ventas**

Es la que mide la rentabilidad de la empresa referente a las ventas que obtiene.

La ecuación es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

Caso práctico: si una empresa “x” tiene utilidades de 4 000, y sus ventas del periodo es igual a 20 000, entonces:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (4\,000 / 20\,000) \times 100$$

Interpretando que la rentabilidad sobre ventas de 20%, en otras palabras, la empresa cuenta con una rentabilidad del 20% con respecto a las ventas.

Como calcular la rentabilidad en una inversión

En este caso cuando se realiza la inversión, se debe tener en cuenta la inversión del negocio, la ganancia que ha generado, la cual estará dada por las utilidades que ha generado, o también por la venta que realiza y la diferencia que hay entre el precio de venta y la inversión realizada.

2.3. Marco conceptual

Definiciones del financiamiento

Concepto: es el mecanismo por el cual del medio se aporta dinero o se concede un crédito a un empresario u organización para que este lleve a cabo un proyecto.

Llanos (2010) sostiene que los gerentes de cada empresa son las que toman decisiones de inversión y de financiación que impactan el valor de la empresa, sea que esta cotice o no en bolsa de valores. Cada vez que se realiza una inversión en

activos fijos o corrientes es necesario definir cómo se financiará esta, si por medio de pasivo o patrimonio, pero la financiación dependerá de si la asignación de recursos se realiza teniendo en cuenta el criterio de creación de valor.

La definición de la financiación tiene relación con el principio de los recursos, es decir, esto nace de los propios recursos (patrimonio) y recursos ajenos (pasivos). Las decisiones de inversión se analizan de acuerdo a la creación de valor o rentabilidad esperada mientras que las de financiación se realizan en función del costo efectivo, sin embargo, están muy interrelacionadas. La rentabilidad esperada siempre deberá ser superior al costo de la financiación.

Para mantener sus operaciones una empresa requiere de recursos disponibles y estas necesidades financieras pueden ser de carácter permanente o temporal. Las necesidades permanentes son aquellas en las que la empresa requiere recursos de manera continuada para realizar su producción, están relacionadas con las inversiones en activos fijos o no corrientes, aquellos que tienen una vida útil superior a un año como maquinarias, instalaciones, inmuebles o con una parte del activo corriente como lo es la inversión en inventarios o en cuentas por cobrar. Las necesidades temporales están relacionadas con aquellas actividades empresariales que no se producen continuamente.

Valerio (2016) afirma que la naturaleza de la inversión determina el tipo de financiación a utilizar. Por ejemplo, un préstamo a corto plazo no se puede utilizar para financiar una operación de inversión cuando ésta no genera la suficiente liquidez para hacer frente al pago del crédito. Por otra parte, tampoco es aconsejado utilizar una financiación a largo plazo cuando la operación de inversión no puede liquidarse

antes de la finalización del préstamo, por lo que, en este caso, al menos por la parte no cubierta por el préstamo, se debe recurrir a una ampliación del capital social.

Estructura económica y financiera.

La estructura económica de una empresa muestra cómo se han utilizado los recursos financieros, es decir, cuánto se ha invertido en activo corriente y cuánto, en activos fijos, mientras que la Estructura financiera muestra cómo se han financiado las inversiones, es decir cuánto con pasivo y cuánto con patrimonio.

De acuerdo la forma que ofrecen recursos las entidades financieras puede existir tanto público o privado.

Financiamiento público, es aquel que proviene de entidades de un Estado para fomentar la producción o brindar el financiamiento de bienes y servicios a los terceros.

Financiamiento privado, son instituciones ajenas o particulares constituidos por un grupo de personas que no tienen nada que ver con el Estado.

Ellos son responsables de fomentar la producción o comercialización de bienes y servicios a terceros respaldando con sus propias inversiones.

Según el origen de los recursos, Ponce (2017) clasifica los recursos financieros.

En propios y ajenos. Los propios se dividen en externos y en internos; los ajenos se dividen en corto plazo y largo plazo.

Fuentes de financiamiento privado

1. Autofinanciación de mantenimiento: se refiere al financiamiento de inversiones que mantienen el valor productivo de cada empresa.

2. Autofinanciación de expansión, enriquecimiento o crecimiento empresarial: cuando se financian inversiones de ampliación.

Pérez & De la Torre (2011) consideran que la autofinanciación es a base de sus propios recursos que ellas obtienen y que se retienen para ser destinados a costear inversiones en activos fijos o capital de trabajo. Aparecen normalmente en el balance como reservas, provisiones o amortizaciones. Estos autores distinguen entre autofinanciación bruta o global, de enriquecimiento y de mantenimiento.

La autofinanciación bruta o global está constituida por la totalidad de medios de financiación que la empresa genera por sí misma y que constituyen aumentos directos del patrimonio neto (incluye los beneficios no distribuidos, los fondos de amortización y las provisiones). La autofinanciación de enriquecimiento tiene su origen en la retención de beneficios producidos por la empresa, y la autofinanciación de mantenimiento está formada por los fondos que tienen a mantener intacto el patrimonio empresarial, tales como amortizaciones contables, provisiones y otras cuentas correctoras (Pérez & De la Torre, 2011).

Financiación propia externa (ampliaciones del capital). Este tipo de financiación consisten en el aumento del capital social, el cual puede hacerse mediante la emisión de nuevas acciones o incrementando el valor nominal de las acciones existentes. Cada acción es una parte o alícuota del capital social.

Las ampliaciones de capital se clasifican en (Pérez & De la Torre, 2011):

- ✓ **Ampliaciones de capital por aportaciones no dinerarias:** cuando el socio o accionista realiza aportes de bienes a la empresa.
- ✓ **Ampliaciones de capital dinerarias:** cuando el socio o accionista realiza aportes en efectivo.
- ✓ **Ampliaciones de capital liberadas:** cuando la ampliación del capital se realiza con cargo a las reservas de la empresa.

Pérez & De la Torre (2011) mencionan que la ampliación de capital es el incremento del capital social de una empresa. Este se realiza emitiendo nuevas acciones o aumentando el valor nominal de las ya existentes. Las acciones nuevas pueden tener iguales o diferentes derechos económicos que las antiguas.

2.2.3.1 Financiación ajena a largo plazo.

Este tipo de financiamiento busca ofrecer recursos a una empresa a un tiempo de largo plazo, es decir, activos fijos o no corrientes o que sea parte del capital de trabajo que la empresa necesita para seguir continuando su operación.

Pérez & De la Torre (2011) consideran como instrumentos de financiación ajena de largo plazo a, los préstamos bancarios, los contratos de leasing, la emisión de obligaciones.

-Préstamos bancarios: los créditos a largo plazo forman parte de los capitales permanentes de la empresa que deben financiar el activo fijo o estructura sólida de la empresa y la parte estable o permanente del capital de trabajo.

La forma de pagar los intereses y de devolver el importe del préstamo (amortización de capital) suele realizarse a través de cuotas periódicas en las que se

pagan los intereses aplicados sobre el capital pendiente y se reintegra una parte del principal.

Dentro de los préstamos bancarios es pertinente mencionar el microcrédito. Este se refiere a líneas de crédito diseñadas para que las microempresas tengan acceso a recursos financieros. Este sistema fue definido en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 como el “sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún momento, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Así mismo se autorizó a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito micro empresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no incluyéndose tales cobros como intereses. De esta manera se remunera a los intermediarios financieros la asesoría a los microempresarios, el estudio de la operación crediticia, verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada (Aristizábal, 2007).

2.2.3.2 Tipos de arrendamiento financiero:

Pérez & De la Torre (2011) consideran los siguientes tipos de arrendamientos financieros:

a) Leasing directo, en el que el arrendatario identifica el producto, acuerda con la empresa de leasing su compra del producto y firma el contrato de arrendamiento.

b) Lease back o retroleasing en el que la empresa vende un activo de su propiedad y se lo alquila al comprador.

c) **Arrendamiento con apalancamiento**, supone un acuerdo entre 3 partes que son el arrendatario, el arrendador (que se endeuda para la adquisición del activo) y el prestamista que recibe los intereses y, en caso de impago, cobrará las cuotas del leasing.

Rodríguez (2015) dice que el leasing es una operación de financiación a mediano y largo plazo.

El fundamento esencial de esta operación radica en la idea de que el enriquecimiento de una empresa tiene su origen en la autofinanciación, y ésta procede del desarrollo de la actividad principal, en lugar de mantener una posición de propietario de unos determinados elementos.

En este sentido resulta más importante poder utilizar un bien y utilizar los recursos de la empresa en el desarrollo de su actividad que adquirirlo y restringir la capacidad de inversión de la empresa en la propia actividad o en capital de trabajo.

Adiciona también a la clasificación del leasing según el bien objeto del contrato el Leasing de proyectos, en la cual se pueden financiar proyectos industriales que generen gran cantidad de recursos y tengan un período reducido de recuperación de la inversión.

Renting: Se refiere a un contrato que se redacta por el hecho del alquiler a un tiempo de largo plazo mediante la cual la empresa utiliza determinados activos fijos a cambio de una cuota de alquiler. Adicionalmente, en este alquiler pueden ir incluidos servicios adicionales. Por ejemplo, en el renting de automóviles, la empresa arrendadora se hace cargo del mantenimiento de los vehículos, pólizas de seguros, tributos, etc. (Rodríguez, 2015).

Financiación ajena de corto plazo. Se refiere a los recursos financieros que financian la parte menos estable del activo circulante. Esta financiación se caracteriza por tener un vencimiento menor a un año.

La financiación ajena de corto plazo se puede agrupar en:

- ✓ **El crédito con proveedores:** es el plazo que le ofrecen los proveedores a sus clientes para pagar las mercancías adquiridas. Es una fuente de financiación espontánea en la que el proveedor es el que proporciona los fondos. Es también llamado crédito comercial o de provisión.
- ✓ **Fuentes negociadas,** son las que requieren de una solicitud formal, y normalmente la suscripción de un contrato. Estas fuentes son: Pólizas de crédito, préstamos, descuento comercial, factoring, pagarés de empresa, anticipos de clientes, compras a plazos, etc.

Los créditos o préstamos bancarios a corto plazo suelen ser concedidos para financiar operaciones concretas del ciclo de explotación, y requieren una negociación previa con el banco. Consiste en la entrega por parte de una entidad financiera, de un dinero a un cliente generan unas obligaciones para el cliente como son: Pago de los gastos generados en la formalización del préstamo, pago de comisiones devengadas por la operación, amortización del capital, en los plazos convenidos, pago de los intereses, pagos de posibles intereses de mora (si los hubiera).

Póliza de crédito: es un contrato en el cual el banco concede un capital al cliente durante un periodo de tiempo limitado, y simultáneamente, abre una cuenta corriente en la que el prestatario puede disponer del límite máximo del crédito, pudiéndose utilizar total o parcialmente, en la que se admiten abonos y reintegros. El

banco cobrará por la operación unas comisiones (apertura, tasación, viabilidad) unos intereses por el capital empleado y una comisión por el capital no dispuesto. Al vencimiento del crédito, el cliente debe reintegrar el capital dispuesto y los intereses correspondientes.

Descuentos de efectos comerciales, son consecuencia de los créditos comerciales concedidos a los clientes y por tanto, constituyen la antítesis del crédito de proveedores. Es una operación financiera a través de la cual una entidad financiera anticipa el importe de un efectivo de comercio (letra o pagaré) no vencido a su tenedor, transmitiéndose la propiedad a favor de la entidad. El riesgo de impago lo mantiene el tenedor y sólo se cancela el crédito cuando el librador realiza el pago.

Factoring: es la cesión a un intermediario financiero (factor o empresa de factoring) de los derechos de cobro sobre clientes por parte de su titular, a un precio establecido con anterioridad.

El factoring no debe confundirse con el descuento de efectos comerciales ni con el seguro del crédito. Con el primero, por el hecho de que un banco anticipe el dinero no se transfiere la deuda, de hecho, si el cliente finalmente no paga, se tendrá que devolver el “préstamo” al banco. Con el segundo, porque es un seguro por el que si un cliente no paga transcurrido un tiempo desde el vencimiento se cobra la deuda, siendo la compañía aseguradora la que se encarga de solucionar el cobro del cliente.

2.2.3.3 Definiciones de rentabilidad

La rentabilidad se define como la capacidad que tiene algo para obtener la mejor utilidad o beneficio; por ejemplo, se puede decir que un negocio es muy rentable cuando minimiza sus gastos para generar ingresos que egresos, también se

puede decir que un cliente es rentable cuando aumenta ingresos de la entidad financiera que en vez de generar gastos (Viera, 2016).

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

Es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa, es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Rentabilidad sobre patrimonio: es el ratio que mide la eficiencia que se utiliza para la evaluación de la capacidad que genera beneficios.

Rentabilidad sobre activos: se refiere que es la ratio financiera que se encarga de medir la capacidad que tiene un negocio para generar ganancias.

Rentabilidad sobre ventas: es el ratio que divide el beneficio neto obtenido con las ventas realizadas.

Rentabilidad de margen operacional: es el índice que sirve para medir las formas de precios y la eficiencia de una empresa.

III. Hipótesis

Hernández, Fernández, & Baptista (2010) mencionan que una investigación descriptiva no se formula hipótesis, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; en ese sentido nuestra investigación es de tipo descriptiva por lo tanto no lleva hipótesis.

IV. Metodología

4.1. Diseño de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

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

Hernández, Fernández y Baptista (2010) sostienen que cuantitativo es porque establece teorías y preguntas iniciales de investigación, de las cuales se derivan hipótesis, estas se someten a prueba utilizando diseños de investigación apropiados. Mide las variables en un contexto determinado, analiza las mediciones, y establece conclusiones. Si los resultados corroboran las hipótesis, se genera confianza en la teoría, si no es refutada y se descarta para buscar mejores. Reduccionista. Utiliza medición numérica, conteo, y estadística, encuestas, experimentación, patrones, recolección de datos

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo.

La investigación descriptiva busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis es medir o recoger información sobre la variable estudiada (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

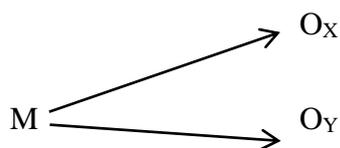
Diseño de la investigación

Fue de diseño descriptivo– no experimental; es descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon

deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Cuyo diagrama es:



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

4.2. Población y Muestra

4.1.3 Población

Hernández, Fernández y Baptista (2010) definen a la población como un conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas.

La población estuvo constituida por 18 propietarios de micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

N= 18 trabajadores de la empresa de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz.

4.1.4 Muestra

Hernández, Fernández y Baptista (2004) dicen que la muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población.

Considerando el reducido número de MYPE dedicadas al rubro venta de medicinas naturales, se tomó como muestra para esta investigación la fórmula de muestreo, y el resultado es de 18 Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, periodo 2016. Cuyo formula es el siguiente

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

Dónde:

N = Total de la población 18 micro y pequeñas empresas del sector servicio compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz

Z_{α} = 1.96 al cuadrado

p = proporción esperada 0.5, porque no se conoce la proporción de financiamiento y rentabilidad de los micro empresarios de compra y venta de medicinas naturales.

q = 1 – p (en este caso 1-0.5 = 0.50)

d = precisión (5%) = 0.05

Reemplazando se obtuvo como resultado 19, lo que significa que la muestra es 18 micro empresarios de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz.

Reemplazando “n”

$$n = \frac{19 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (19 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 18$$

n= 18 Propietarios de la empresa de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz.

4.1.4.1 Criterios de inclusión

- ✓ A todas las empresas que venden medicinas naturales.
- ✓ A todos los trabajadores de la empresa.

4.2.2.2 Criterios de exclusión

- ✓ A los trabajadores que no cuenten con experiencia y nos brinden datos inexactos.

4.3. Definición y operacionalización de variables

Título: Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz, 2017

Variables	Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems
Financiamiento	Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o 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 (Benancio, 2015).	Formas de financiamiento	Internas	¿Usted utilizó el financiamiento interno para poder financiar su Micro empresa?
			Externas	¿Usted utilizó el financiamiento externo para su Micro empresa?
		Fuentes de financiamiento formal	Bancos	¿Ud. Tuvo incumplimiento con el pago del crédito a las entidades financieras?
				¿Usted recurre a entidades financieras para solicitar financiamiento para su micro empresa?
			Cajas municipales de Ahorro	¿Usted recurre a cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su Mype?
		Ahorros personales	¿Usted utiliza sus ahorros personales para financiar su micro empresa?	
		Tipos de finanzas	Finanzas publicas	¿Usted utiliza las finanzas públicas para financiar su micro empresa?

			Finanzas privadas	¿Usted utiliza las finanzas privadas para financiar su micro empresa?
		Instrumentos financieros	Hipotecas	¿Usted utilizó la Hipoteca cuando solicito préstamo para su Micro empresa?
			Bonos	¿Ud. Utilizó los Bonos para financiar su micro empresa?
			Arrendamiento financiero	¿Usted utilizó el arrendamiento financiero para financiar su Micro empresa?
			Línea de crédito	¿Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa?
			El descuento	¿Usted obtuvo el descuento cuando obtuvo préstamo financiero para su micro empresa?
			El leasing	¿Ud. utilizó le leasing pata financiar su Micro empresa?
			Papeles comerciales	¿Ud. Utilizó los papeles comerciales para ovetense financiamiento?
			Crédito bancario	¿Usted acudió a utilizar un crédito bancario para financiar su micro empresa?
				Juntas

		Fuentes de financiamiento informal	Parientes y amigos	¿Usted recurrió a pariente y amigos para solicitar préstamo para su micro empresa?
Rentabilidad	<p>La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. (Cori, 2017).</p>	Indicadores de rentabilidad	<p>Rentabilidad sobre patrimonio</p> <p>Rentabilidad sobre activos</p> <p>Rentabilidad sobre ventas</p> <p>Rentabilidad de Margen operacional</p>	se utilizó el análisis de instrumento de revisión Documental

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.1.5 Técnicas

La técnica que se utilizó en la investigación fue la encuesta.

Hernández, Fernández y Baptista (2010) dicen que la encuesta “es una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en función de las variables e indicadores de estudio” (p.58)

4.1.6 Instrumento.

El instrumento que se utilizó en la investigación fue el cuestionario estructurado.

Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. Aunque a menudo están diseñados para poder realizar un análisis estadístico de las respuestas (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

4.5. Plan de análisis

Los datos se analizarán utilizando la estadística descriptiva y se presentaron los datos utilizando el programa Excel, para presentarlos en tablas o figuras.

4.6. Matriz de consistencia

Título: Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz, 2017

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>¿Cómo son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017?</p> <p>¿Cómo son las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017?</p>	<p>Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017</p> <hr/> <p>Objetivos específicos</p> <p>1.-Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017</p> <p>2.-Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017</p>	<p>Una investigación descriptiva no se formula hipótesis, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; en ese sentido nuestra investigación es de tipo descriptiva por lo tanto no lleva hipótesis</p>	<p>1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo</p> <p>2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</p> <p>3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental - transversal</p> <p>4. El universo y muestra Universo: 18 propietarios y administradores Muestra: 18 propietarios y administradores</p> <p>5. Plan de análisis Estadística descriptiva</p> <p>6. Principios éticos</p>

4.7. Principios éticos

- ✓ **Protección a las personas:** Se aplicó este principio, respetando la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de las personas que participaron voluntariamente en la investigación y disposición de información adecuada.
- ✓ **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad:** se respetó la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente tomando medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- ✓ **Libre participación y derecho a estar informado:** Las personas que desarrollan tienen la manifestación de voluntad, informativa, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores consiente el uso el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.
- ✓ **Beneficencia y no maleficencia:** Se aseguró el bienestar de las personas que participaron.
- ✓ **Justicia:** Este principio permitió ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para que los involucrados en la investigación sean tratados de forma equitativa durante la investigación.
- ✓ **Integridad científica:** Fue relevante en función de las normas deontológicas de la carrera de Contabilidad, se evaluaron daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en dicha investigación. Asimismo, se mantuvo la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de este estudio o la comunicación de sus resultados.

V. Resultados y análisis de los resultados

5.1. Resultados

Tabla 1

Utilizaron el financiamiento interno para financiar sus MYPE.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	33%
b) No	12	67%
Total	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 2

Utilizaron el financiamiento externo para financiar sus MYPE.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	13	72%
b) No	5	28%
Total	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 3

Acudieron a las entidades financieras a solicitar préstamo para sus MYPE.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	14	78%
b) No	4	22%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 4

Tuvieron incumplimiento con el pago del crédito a las entidades financieras.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	33%
b) No	12	67%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 5

Acudieron a las cajas Municipales a solicitar crédito para financiar sus MYPE.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	11	61%
b) No	7	39%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 6

Utilizaron sus ahorros personales.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	5	28%
b) No	13	72%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 7

Utilizan las finanzas públicas.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	7	39%
b) No	11	61%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 8

Utilizan las finanzas privadas.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	11	61%
b) No	7	39%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 9

Utilizaron la hipoteca para solicitar préstamos.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	10	56%
b) No	8	44%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 10

Utilizan los Bonos.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	5	28%
b) No	13	72%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 11

Utilizaron el arrendamiento financiero.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	8	44%
b) No	10	56%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 12

Utilizaron la línea de crédito.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	12	67%
b) No	6	33%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 13

Utilizaron el descuento cuando solicitaron el préstamo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	5	28%
b) No	13	72%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 14

Utilizaron el leasing.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	11	61%
b) No	7	39%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 15

Utilizaron los papeles comerciales para obtener financiamiento.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	12	67%
b) No	6	33%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 16

Recurren a entidades financieras para poder solicitar financiamiento,

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	14	78%
b) No	4	22%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 17

Acudieron a las juntas para solicitar préstamo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	33%
b) No	12	67%
Total	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Tabla 18

Recurren a parientes y amigos para solicitar financiamiento para sus Mype.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	7	39%
b) No	11	61%
TOTAL	18	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los representantes de venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz.

Respecto a la rentabilidad

Rentabilidad neta de ventas:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{6,732.34}{37,980.23} \times 100 = 18\%$$

La rentabilidad sobre ventas demuestra, sobre cómo son las ventas que se analizan mensualmente y para el año 2017, muestra que es de 18% y eso significa que tiene ventas regulares.

Rentabilidad patrimonial:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{6,732.34}{11,091.43} \times 100 = 61\%$$

La rentabilidad patrimonial determina de cómo se encuentra la utilidad de la empresa en estudio por lo que se llega a determinar un 61% que significa el patrimonio de la empresa es muy buena.

Rentabilidad de margen de ganancia bruta

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{10,163.56}{37,980.23} \times 100 = 27\%$$

La rentabilidad de margen de ganancia bruta demuestra cómo es la ganancia que se tiene donde se incluye ingresos por bienes financieros y administrativos por lo que según analizado el margen de ganancia bruta fue de 27% para el año 2017.

Rentabilidad del activo:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} = \frac{6,732.34}{16,430.23} \times 100 = 41\%$$

La rentabilidad del activo demuestra como son los activos de la empresa en este caso el activo de esta empresa es de 41% por lo que la rentabilidad de la empresa es muy buena.

5.2. Análisis de resultados

1. Del resultado obtenido se observa, que el 72% no utilizaron el financiamiento interno y el 28% sí utilizaron el financiamiento interno. Este resultado es similar con su estudio de Salazar (2016), donde obtuvo como resultados de investigación, el 75% utilizan el financiamiento interno para financiarse, el 56% utiliza la hipoteca para financiar su micro empresa, el 65% recibió capacitación antes de obtener el crédito; el 53% sostiene que su rentabilidad mejoro gracias al financiamiento y la capacitación obtenida, el 54% afirmó que su negocio es rentable. Finalmente se determina que el financiamiento es muy importante porque ayuda a los micro empresarios a mejorar el capital trabajo y también como se puede verificar los resultados guardan relación al no utilizar el financiamiento interno si no acuden a las instituciones financieras para solicitar un crédito.

Como propuesta de conclusión de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos en el trabajo de campo en función del objetivo específico se describe que las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz no utilizaron el financiamiento interno. En este caso tienen que analizar bien para utilizar este tipo de financiamiento.

2. Del resultado obtenido se observa que, el 72% dijo que sí utilizaron el financiamiento externo y el 28% dijo que no utilizaron el financiamiento externo para financiar sus MYPE. Este resultado es parecido al de Viera (2016) en su tesis titulada; el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Distrito de Sullana, año 2014, tuvo como resultados de

investigación, el 75% dijeron que si utilizaron el financiamiento externo, el 38% acude a las cajas municipales para obtener el financiamiento, el 62% acude a los bancos para solicitar el financiamiento, 50% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 48% está satisfecho porque le otorgaron el crédito solicitado. Respecto a la rentabilidad el 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual es una inversión que permite obtener buenos resultados, así como también un 75% que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos. Por lo que se llega a observar que las micro empresas se financian con entidades financieras y afirman a la vez que el financiamiento influye favorablemente para mejorar la calidad de servicio que brindan en la actualidad, también se puede observar que los resultados obtenidos tienen estudios similares porque utilizan mayormente el financiamiento externo.

3. Se observa del resultado de la encuesta que, en un 78% acudió a una entidad financiera para solicitar financiamiento y el 22% no acude a entidades financieras. Este resultado es similar con dato de Razuri (2016) en su tesis titulada; el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la Ciudad de Sullana, periodo 2015, obtuvo como resultados de investigación; el 74% acuden a una entidad financiera para solicitar financiamiento, el 65% destino el crédito para capital de trabajo, el 86% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo. Se concluye que los micro empresarios cuentan con estrategias de financiamiento, obtener un crédito como capital de trabajo es bueno porque solo en un año se puede

generar una buena utilidad, también las empresas tienen una capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% no tiene dificultades con pagar dicha deuda. Es así que el resultado obtenido es muy importante para la investigación nos da conocer cómo opera el financiamiento en diferentes empresas que existen hoy en día.

4. Del resultado obtenido se observa que, el 67% no tuvo dificultades con pagar el crédito y el 33% afirmó que si tuvo dificultades para pagar el crédito. Este resultado es coherente con su dato de Celmi (2017), donde obtuvo como resultados de investigación el 68% no tiene dificultades con pagar el crédito, el 42% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 78% acudió a las entidades financieras para solicitar crédito, el 80% no tiene dificultades con pagar el crédito en su fecha establecida. En cuanto a la rentabilidad, el 68% considera que el financiamiento si mejora la rentabilidad de las empresas, el 84% afirmó que su rentabilidad si mejoro la rentabilidad en los últimos 2 años. Llegado a concluir que en la mayoría de los micro empresarios financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos años, también como resultado es importante porque nos demostró cómo opera el financiamiento dentro de las empresas, también nos demuestra el resultado de investigación es muy importante porque nos ayuda a saber que el resultado guarda relación porque no tienen dificultades para pagar el crédito.
5. Los resultados muestran que, un 61% dijo que utilizó préstamo de cajas municipales y el 39% dijo que no utilizó el préstamo de cajas municipales. Este resultado guarda relación con sus resultados de López (2017) en su tesis

titulada; caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes turísticos del Distrito de Huaraz, 2015, donde tuvo como sus resultados, el 68% obtuvieron créditos de cajas municipales, el 19% solicitaron a las cooperativas, el 25% invirtió en el capital de trabajo. Se concluye que las micro y pequeñas empresas del rubro estudiada están representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y en su mayoría recurren al financiamiento propio con menor uso del crédito bancario, ya que los empresarios perciben que las entidades financieras cobran altas tasas de interés. Y de acuerdo a esta investigación también podemos decir que los micro empresarios buscan maneras de financiarse, también obtienen su financiamiento de las cajas municipales o cooperativas como se observa en el resultado obtenido.

6. Del resultado obtenido se observa que, el 72% no utilizó sus ahorros personales para financiar sus MYPE y el 28% sí utilizó sus ahorros personales para financiar sus MYPE. Este resultado guarda relación con sus resultados de Gonzales (2016) en su tesis sobre; el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014, donde obtuvo como resultados de investigación, 79% se financia con sus ahorros personales, el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 48% de los encuestados refirió que, si recibió cursos de capacitación en el último año, el 74% afirmó que su rentabilidad mejoro en los últimos dos años. Llega a la conclusión, el financiamiento y la

rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de sector comercio son importantes porque ayudan a conocer de cómo está el financiamiento y como es la rentabilidad en las empresas en estudio y también el resultado determinado nos da conocer que la mayoría de los micro empresarios utilizan financiamiento en entidades bancarias.

7. Del resultado obtenido se observa que, el 61% no utilizan las finanzas públicas para financiar sus MYPE y el 39% sí utilizó las finanzas públicas para financiar sus MYPE. Este resultado es coherente con sus datos de Ponce (2017) en su tesis titulada; el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, periodo 2016, donde tuvo resultados valiosos en cuanto al financiamiento, el 80% no utilizan las finanzas públicas para financiarse, el 93% paga puntualmente el financiamiento obtenido, el 87% acude a las entidades públicas para solicitar el financiamiento, el 66% siempre acude a los bancos y uniones de crédito, el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. Llega a concluir el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas en estudio acuden obtener financiamiento de las entidades financieras con fines de implementarlo para mejorar sus locales, para cualquier tipo de actividad, también es importante recalcar que el financiamiento mejora el capital de trabajo y también esperan un rendimiento significativo para los siguientes años. Y por lo tanto el estudio nos ayuda determinar que en ambos resultados los Micro empresarios acuden solicitar crédito a una entidad pública del estado.

8. Los resultados muestran que, un 61% sí utilizan las finanzas privadas para financiar sus MYPE y el 39% no utiliza las finanzas privadas para sus micro empresas. El resultado obtenido guarda relación con sus datos de Cochachin (2017), donde tuvo como resultados de su investigación con respecto al financiamiento, el 62% si utiliza las finanzas privadas para financiarse, el 45% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 75% implemento el capital obtenido en capital de trabajo, el 25% invirtió para la adquisición de mercaderías o insumos. Por lo que llega determinar que la mayoría de los micro empresarios acuden a las entidades financieras a solicitar créditos para poder comprar mercaderías o también crear nuevas sucursales y también el resultado nos da conocer como las Mype participan activamente en las entidades financieras, así como nuestro resultado determina si acuden o no acuden a los bancos para financiarse.
9. Del resultado obtenido se observa que, el 56% dijo que sí utilizó la hipoteca cuando obtuvo préstamos y el 44% dijo que no utilizó la hipoteca para obtener préstamo. Este resultado es similar con sus datos de Valerio (2016) en su tesis titulada; el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la Provincia de Huaraz, periodo 2015, donde tuvo como resultados, el 68% si utilizaron la hipoteca cuando obtuvo préstamos, el 12% utilizó sus recursos propios, el 63% nos dice que son de entidades bancarias, el 25% destino para el capital de trabajo, el 37% para hacer el mejoramiento de local, para obtener el financiamiento utilizó la hipoteca en un 58%. En cuanto a la rentabilidad el 50% precisó que, si mejoró su rentabilidad, el 62% de los micro empresarios

manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su negocio. Llega a concluir que la mayoría de los micro empresarios acude a las entidades financieras para solicitar préstamo como se observa en el resultado utilizan la hipoteca y los papeles comerciales para financiar su micro empresa, y también podemos determinar que el resultado es importante porque se obtuvo los instrumentos que se utilizan para obtener un crédito, así como determinan ambos autores de utilizar la hipoteca.

10. Los resultados muestran que, el 72% dijo que no utilizó los bonos para financiar sus MYPE y el 28% indicó que sí utilizó los bonos para obtener financiamiento para sus MYPE. Este resultado guarda relación con sus dato de Nivin (2016), donde tuvo como sus resultados, el 78% dijeron que no utilizan los bonos para financiar sus empresas, el 62% utilizó crédito bancario, el 40% el financiamiento fue por arrendamiento financiero, el 62% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su Mype, el 40% utilizó los bonos para financiar su micro empresa, el 62% afirmaron que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 46% dijo que sus ventas son estables. Se llega a la conclusión y se determina como resultado de la investigación las micro y pequeñas empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de las entidades financieras, como se puede observar en los resultados se llega a demostrar de que utilizan los bonos como un instrumento financiero para obtener el crédito.

11. Del resultado obtenido se observa que, el 56% no utilizó arrendamiento financiero para sus MYPE y el 44% afirmó que sí utilizó el arrendamiento financiero para sus MYPE. Este resultado es similar con sus resultados de Espejo (2016) donde tuvo como resultados, el 60% dijeron que no utilizó los bonos para financiar su empresa, el 55% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 65% utilizó arrendamiento financiero para solicitar préstamo, el 40% destino para capital de trabajo, el 45% fue para la adquisición de activo fijo para la empresa. Se llega a concluir que los micro empresarios utilizan financiamiento de entidades financieras con tal de cumplir los objetivos trazados, también es importante porque nos ayuda demostrar a los resultados de como las empresas utilizan el financiamiento y como lo financian para que sus micro empresas tengan un crecimiento adecuado.
12. Los resultados muestran que un 67% sí utilizó la línea de crédito para financiar su MYPE y el 33% no utilizaron la línea de crédito para financiar su MYPE. Este resultado guarda relación con su estudio de Tamariz (2014) en su tesis titulada; el financiamiento y su utilización en las Micro y pequeñas empresas en el Perú, periodo 2014, donde tuvo como resultado de investigación, el 65% utilizó la línea de crédito para obtener el préstamo, el 76% está satisfecho porque obtuvo el financiamiento solicitado, el 58% invirtió como capital de trabajo dicho crédito y el 40% fue para comprar activos fijos para la empresa. Por lo tanto, sería importante conocer cuál es la baja productividad de las micro y pequeñas empresas, será por la falta de una administración o por falta de capacitación, así mismo en la investigación se

refleja como los resultados nos permiten a determinar los medios que utilizan los micro empresarios para obtener dicho crédito en este caso la línea de crédito, es muy importante para que los micro empresarios tengan acceso y mejoren el capital de trabajo en bien de su negocio.

13. Del resultado obtenido se observa que, el 72% no utilizó el descuento para financiar su MYPE y el 38% sí utilizó el descuento para solicitar préstamo para su MYPE. Este resultado se parece a sus estudios realizados por Payco (2015) en su tesis titulada; el financiamiento y su incidencia en la gestión de las Micro y pequeñas empresas industriales del rubro de alimentos de consumo humano en el Distrito de Nuevo Imperial, Provincia de Cañete, periodo 2014, donde tuvo como resultado de investigación, el 66.67% no utiliza el descuento para financiar su micro empresa, el 80% afirma que solicito préstamo en otras instituciones financieras no bancarias, el 67% presentó como instrumento financiero la hipoteca, el 45% manifestó utilizar el descuento en su micro empresa, el 38% dijo que invirtió el crédito en capital de trabajo, el 54% nos manifestó que fue para mejorar el local comercial. Se concluye que los micro empresarios utilizan financiamiento de entidades financieras, pero debido a que no son formales, utilizan otros medios como la hipoteca, línea de crédito, e descuento presentando como garantías para poder adquirir el financiamiento, y también se puede ver que en ambos resultados se utiliza el descuento como un instrumento financiero para obtener el préstamo.

14. Los resultados muestran que, el 61% dijo que sí utilizó el leasing para financiar su MYPE y el 39% dijo que no utilizó el leasing para financiar su

MYPE. Este resultado guarda relación con sus resultados de Villegas (2016), donde tuvo como resultados, el 69% dijeron que si utilizan el leasing para financiar sus micro empresas, el 50% recibió financiamiento de las cajas Municipales y cajas rurales, el 67% solicito y recibió un crédito de S/2,000.00 a S/5,000.00, el 67% destino los créditos para compra de insumos agrícolas, el 60% pago su tasa de interés de 26% a 35% anual, el 74% utilizó el leasing para financiar su micro empresa, el 56% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa. Por lo que se puede determinar que el financiamiento respondió favorablemente para que las Micro y pequeñas empresas puedan implementar el financiamiento para más producción y así aumentar más las ventas y también hacer crecer el capital de trabajo y a un futuro tener una buena rentabilidad. Por lo que queda demostrado los resultados obtenidos guardan relación y son importantes para la investigación.

15. Del resultado obtenido se observa que, el 67% sí utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento y el 33% no utilizó los papeles comerciales para financiar su MYPE. Este estudio guarda relación con su estudio realizado por Maricela (2015), donde tuvo como resultado de investigación, el 68% dicen que, si utilizaron los papeles comerciales para obtener financiamiento, el 65% utilizó la hipoteca para financiar su Mype, el 60% afirmó que si recibió el crédito solicitado. Por lo que se llega a la conclusión, los micro empresarios recuren a las entidades financieras para obtener créditos y utilizar como capital de trabajo y como factor nos dice que mejora las ventas, y gracias a ello se incrementa la utilidad, también es

importante porque nos da conocer de como los resultados concuerdan y nos ayuda a profundizar más sobre la elaboración del estudio.

16. Los resultados muestran que, el 78% recurren a entidades financieras para solicitar financiamiento para su MYPE y el 22% no recurre a entidades financieras para obtener financiamiento para su MYPE. Este resultado guarda relación con sus estudios de Atincona (2015), donde tuvo como resultados de su investigación, el 75% recurren a entidades financieras para solicitar financiamiento de su MYPE, el 50% utilizó como capital de trabajo y la diferencia fue para comprar activos fijos para la empresa, el 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes de otorgamiento de los préstamos, el 50% afirma que su rentabilidad de su negocio aumento por el crédito obtenido y el 50% afirma que mejoro la capacitación. Finalmente concluye que la mayoría de los micro empresarios solicito créditos de entidades financieras y pocos se financian con sus recursos propios. Por lo que también se puede determinar dicho resultado obtenido es muy importante porque se conocer de como los micro empresarios acuden solicitar préstamos y así abastecer con buenas mercaderías a sus clientes.
17. Del resultado obtenido se observa que, el 67% no acudió a juntas para obtener préstamo para su MYPE y el 33% sí acudió a las juntas para solicitar préstamo para su MYPE. Este resultado guarda relación con su estudio de Escalante (2015), donde tuvo como resultados de su investigación, el 76% no acuden a juntas para obtener préstamos, y el 24% del crédito obtenido invirtieron en capital de trabajo, el 66% afirma que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 76% recibió capacitación antes del

otorgamiento de los créditos, el 59% de las Mype estudiadas afirma que el crédito otorgado por las entidades financieras mejoro su negocio. Por lo que se concluye que el resultado obtenido es muy importante ya que la mayoría de los micro empresarios acuden a las entidades financieras porque sienten que es una seguridad y confiable, es por ello que los resultados no se relacionan debido a que no participan en las juntas porque tienen riesgos de perder su dinero entre otros.

18. Los resultados muestran que, el 61% no recurren a parientes y amigos para solicitar préstamo para su MYPE y el 39% sí recurre a parientes y amigos para financiar su MYPE. Este resultado guarda relación con su estudio de Nivin (2016), donde tuvo como resultados de su investigación, el 68% no recurren a parientes y amigos para solicitar préstamos para financiarse, el 62% utilizó sus recursos propios, el 53% dijo que el financiamiento fue a través de un crédito bancario, el 40% utilizó el arrendamiento financiero. Finalmente concluye que el financiamiento en ambos medios fue recibido de manera correcta y la mayor participación fueron de las entidades financieras, es por ello que los resultados no concuerdan con mayor razón se ve que más acuden a las entidades financieras para poder obtener dicho crédito y mas no en juntas, préstamo de amigos porque es un riesgo a veces se les llegar cobrar a más o a veces la tasa de interés es demasiado.

19. La rentabilidad sobre ventas demuestra, sobre cómo son las ventas que se analizan mensualmente y para el año 2016, muestra que es de 0.18% y eso significa que tiene ventas regulares. Este resultado tiene una similitud con el estudio realizados por Leyva (2015) en su tesis titulada; el financiamiento y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga pesada en la Ciudad de Huaraz, periodo 2014, donde tuvo como resultados de su investigación, el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2013 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero obtenido. Por lo que se determina el incremento de su rentabilidad fue por el aumento de las ventas como se observa en los resultados haciendo comparaciones determinamos que las ventas se incrementan cuando hay más adquisición de mercaderías y esas mercaderías lo obtienen gracias al financiamiento.

20. La rentabilidad patrimonial determina de cómo se encuentra la utilidad de la empresa en estudio por lo que se llega a determinar, un 0.61% que significa el patrimonio de la empresa es muy buena, este resultado obtenido no guarda relación con el dato de Celmi (2016) en su tesis titulada; el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Mercado de Pedregal Provincia de Huaraz, periodo 2015, donde tuvo como resultados de su investigación, el 68% considera que el financiamiento mejoro su rentabilidad y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos 2 años. Por lo que se determina que el financiamiento mejora la rentabilidad y esto demuestra de que por la mejora en sus ventas aumenta la utilidad y su patrimonio crece y como se observa la utilidad de la empresa tuvo crecimiento muy significativo en los últimos 2 años.

21. La rentabilidad de margen de ganancia bruta demuestra cómo es la ganancia que se tiene, donde se incluye ingresos por bienes financieros y

administrativos por lo que según analizado el margen de ganancia bruta fue de 0.27% para el año 2016. Este resultado obtenido no guarda relación con la tesis de Viera (2016) en su tesis titulada; caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Distrito de Sullana, Año 2014, donde tuvo como resultados con respecto a la rentabilidad, el 87% considera que la empresa aumento su rentabilidad en los últimos 2 años, el 66% obtuvo ingresos por consultas de servicios. Por lo que se puede decir que el resultado mide como es la ganancia bruta que tienen en este caso se fija sobre los ingresos que tienen por consultas, para eso se debe mejorar la determinación se debe hacer cálculos en la práctica para poder determinar la ganancia neta que debe tener mensualmente la empresa.

22. La rentabilidad del activo demuestra como son los activos de la empresa en este caso el activo de esta empresa es de 0.41% por lo que la rentabilidad de la empresa es muy buena. Este resultado tiene una similitud con los estudios de Atincona (2015) en su tesis titulada; el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de celulares del Distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2014, donde tuvo como resultados de su investigación con respecto a la rentabilidad, el 75% afirma que la rentabilidad de sus empresas es muy buena., el 25% considera que la capacitación mejoro su rentabilidad, el 76% afirmó que su utilidad mejoro en los últimos 2 años. Por lo que se puede demostrar que si tuvo un aumento en el patrimonio es porque sus activos mejoraron porque realizo ventas superiores a lo que se había planificado. Es

por esta razón que los activos de la empresa están compuestos como ingresos porque cuenta con lo disponible como el efectivo que maneja las mercaderías que tiene en el almacén los activos fijos de la empresa.

Como propuesta de conclusión de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos en el trabajo de campo en función de los objetivos se describe que las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la Provincia de Carhuaz si utilizan las finanzas privadas para financiar sus micro y pequeñas empresas y de esa manera incrementar su rentabilidad. En este caso tienen que analizar bien las ofertas de las empresas financieras que ofrecen para obtener el financiamiento.

VI. Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

1. De acuerdo al objetivo general: se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, donde el financiamiento respondió favorablemente para que las micro y pequeñas empresas puedan invertir como capital de trabajo, para lo cual se utilizaron instrumentos financieros para obtener el financiamiento, también esto mejoró que la rentabilidad o utilidad tenga un incremento, y como se observa las ventas son buenas y la utilidad de la empresa tiene un crecimiento muy significativo, y también la rentabilidad del activo de la empresa tiene incrementos lo que significa que puede pagar las deudas a las entidades financieras.

Como un aporte del investigador, se propone a los dueños de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, se propone aplicar nuevas formas de financiamiento como el crédito comercial que son otorgados por los mismos proveedores facilitándole un tiempo para que pueda pagar. Como valor agregado se sugiere a los dueños de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, analizar bien las ofertas de financiamiento que brindan las diferentes entidades financieras antes de obtener el financiamiento.

2. Se ha descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, 2017. Se concluye que los micro empresarios de venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, acuden a las entidades financieras, cajas municipales para poder solicitar financiamiento, también se

ha visto que utilizan instrumentos financieros como la hipoteca y papeles comerciales, esto significa que los micro empresarios son formales y que pueden tener acceso a diferentes tipos de créditos sean a corto plazo o a largo plazo.

3. Se ha descrito las principales características de la rentabilidad de las empresas de venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, concluyendo que las empresas de compra venta de medicinas, son muy rentables, debido a que las ventas son muy buenas y la utilidad de la empresa tienen un incremento muy significativo, también se encontró que sus activos son reflejo de las buenas inversiones realizadas.

6.2. Recomendaciones

- ✓ La recomendación a los micro empresarios de compra y venta de medicinas naturales, que deben de tener en cuenta las formas y fuentes de financiamiento que existen en los mercados financieros, haciéndoles conocer a algunos micro empresarios que tengan necesidad de obtenerlos ayudándolos, y en cuanto a la rentabilidad se deben invertir en apertura de nuevos locales ya que la empresa cuenta con una utilidad muy significativa, también se debe de buscar medios para poder promocionar su empresa, para que estas puedan incrementar su utilidad y tengan más ganancias.
- ✓ Se recomienda a los micro empresarios de compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz, que a la falta de que algunos micro empresarios no se informan sobre los préstamos que otorgan las entidades financieras no van poder desarrollarse, esto a causa de que algunos micro empresarios utiliza sus propios ahorros y con ello no pueden sobre llevar sus negocios haciendo inversiones y no pueden formar un capital de trabajo fijo.
- ✓ La recomendación sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas es que se deben realizar apertura de nuevos locales ya que la empresa cuenta con una utilidad muy significativa, esto para que su utilidad tenga crecimiento, también debido a que la empresa cuenta con un activo bueno debe de reinvertir comprando más mercaderías para que estas le generen más ganancias.

Aspectos complementarios

Referencias bibliográficas

Adanaque, M. (2015). *La capacitación y la rentabilidad en las Mype sector servicio – rubro hospedaje de Piura, año 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034168>

Alberto, A. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro hoteles, Huaraz 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028218>

Atincona, C. (2015). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de celulares del Distrito de San Vicente, Cañete, Periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

Aguilar, P. (2017). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034671>

Benancio, A. (2015). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034676>

Briozzo, A. (2006). *Repensando las decisiones de financiamiento de las PYME: un enfoque del lado de la demanda XLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP)*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxi_jornadas/xxxi-j-pesce-briozzo.pdf

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

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000014885>

Celmi, A. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Mercado pedregal, provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de

contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de
Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032566>

Céspedes, P. (2015). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las medianas y pequeñas empresas sobre artículos de ferretería y de electricidad de la provincia Sullana en el período 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032566>

Cori, C. (2017). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz, periodo 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

Cochachin, P. (2017). *El financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Independencia, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032560>

Escalante, A. (2015). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de electrodomésticos del Distrito de Imperial, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035351>

Espejo, P. (2016). *El financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector industria rubro panaderías del distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Estrada, A. & Centurión, C. (2015). *El financiamiento de las micro y pequeñas empresas, rubros lubricantes, avenida pardo cuadra 11, Chimbote, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Ferruz, L. (2000). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las medianas y pequeñas empresas sobre artículos de ferretería y de electricidad de la provincia Sullana en el período 2014* Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2018. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/734/mypes_rentabilidad_financiamiento_cespedes_moscol_jorge_exhedy.pdf?sequence=4

García, P. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cevicherías) del distrito de Punchana, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035938>

Gonzales, A. (2014). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de Querétaro – México*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad de Querétaro, México. Recuperado de:

Gonzales, P. (2016). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027736>

Guiganet (2005), *Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Belén, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de;

<http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/339/RE%C3%81TEGUI-VIDALES-1-TrabajoCaracterizaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Inocente, A. (2016). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías de la provincia de Huaraz período 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034163>

Hernández, R., Fernández, c., y Baptista, M.P. (2010), *metodología de la investigación*. México: McGraw Hill Educación. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <https://joseavarez.net/Compendio-Methodologia-de-la-Investigacion.pdf>

Huertas, M. (2015). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028219>

Leyva, P. (2015). *El financiamiento y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga pesada en la Ciudad de Huaraz, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

Liñán, S. (2016). *El financiamiento en la gestión económica y financiera de las Mype del Distrito de Sihuas. Período 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034172>

López, J. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes turísticos del Distrito de Huaraz, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019342>

Maricela, P. (2015). *El financiamiento y su incidencia en el control interno de las micro y pequeñas empresas de la Comercial en el rubro de abarrotes en la Ciudad de San Vicente, Cañete, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034673>

Márquez, A. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro licorerías de Huaraz - Ancash, 2013 -2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

Maguiña, P. (2015). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

Melgarejo, A. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034168>

Milla, D. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028218>

Modigliani y Miller (1958). *El costo del capital, las finanzas corporativas y la teoría de la inversión. Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>

Molina, M. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034671>

Nicasio, A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro constructoras del distrito de Independencia, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034676>

Nieves, P. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000014885>

Nivin, S. (2016). *El financiamiento del comercio en el Mercado informal de Challhua de la Provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032566>

Payco, A. (2015). *El financiamiento y su incidencia en la gestión de las Micro y pequeñas empresas industriales del rubro de alimentos de consumo humano en el Distrito de Nuevo Imperial, Provincia de Cañete, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035351>

Pérez & De la Torre (2011), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “Librería la Familia” de Chimbote, 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Ponce, D. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, Provincia de Carhuaz, periodo 2016*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Razuri, A. (2016). *El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la Ciudad de Sullana, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035938>

Rodríguez, D. (2015). *Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027736>

Salazar, P. (2016). *El financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro pequeñas empresas de sector comercio rubro abarrotes de Víctor Larco, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad de Ecuador. Recuperado de:

Tamariz, C. (2014). *El financiamiento y su utilización en las Micro y pequeñas empresas en el Perú, periodo 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad del Perú. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034163>

Valerio, A. (2016). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la Provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034163>

Vásquez, P. (2014). *El financiamiento del desarrollo económico*. Informe publicado en su Pagina Web. Recuperado de:
<http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>

Velecela, A. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pyme*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad de Mexico. Recuperado de:

Viera, M. (2016). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Distrito de Sullana, año 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador

público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028219>

Villavicencio, A. (2016). *La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

Villegas, P. (2016). *El financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector Agrícola rubro producción de pepino dulce en el Distrito de San Vicente, Provincia de Cañete, periodo 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034172>

Yovera, A. (2015). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019342>

Zevallos, A. (2015). *Análisis del financiamiento de la Mype del sector construcción rubro negocios y servicios generales Francor sac de la provincia de Sullana 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público realizado en la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034673>

ANEXOS

Anexo 1: cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS
PROGRAMA DE CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las la empresa madre tierra S.A, para desarrollar el trabajo de investigación denominado “características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro compra y venta de medicinas naturales de la provincia de Carhuaz” Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y sólo servirán para fines académicos y de investigación. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación

Encuestador (a): ...

Fecha: .../...../.....

¿Usted utilizó el financiamiento interno para poder financiar su Micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utilizó el financiamiento externo para su Micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Ud. Tuvo incumplimiento con el pago del crédito a las entidades financieras?

- a) Si
- b) No

¿Usted recurre a entidades financieras para solicitar financiamiento para su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted recurre a cajas municipales de ahorro y crédito para financiar su Mype?

- a) Si
- b) No

¿Usted utiliza sus ahorros personales para financiar su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utiliza las finanzas públicas para financiar su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utiliza las finanzas privadas para financiar su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utilizó la Hipoteca cuando solicito préstamo para su Micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Ud. Utilizó los Bonos para financiar su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utilizó el arrendamiento financiero para financiar su Micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted obtuvo el descuento cuando obtuvo préstamo financiero para su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Ud. utilizó le leasing para financiar su Micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Ud. Utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento?

- a) Si
- b) No

¿Usted acudió a utilizar un crédito bancario para financiar su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted acudió a las juntas para solicitar préstamo para su micro empresa?

- a) Si
- b) No

¿Usted recurrió a pariente y amigos para solicitar préstamo para su micro empresa?

- a) Si
- b) No

Anexo 2: Figuras

Figura 1

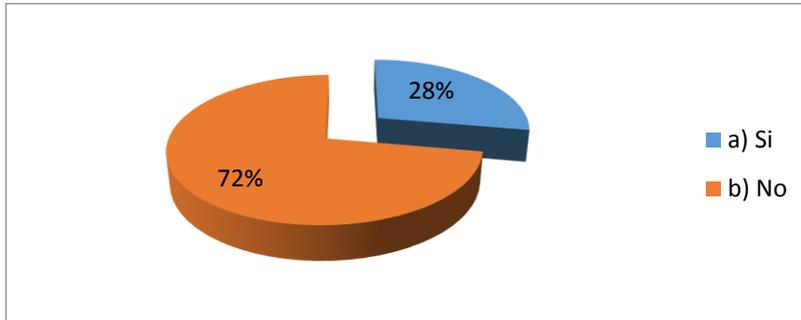


Figura 1: Usted utilizó el financiamiento interno

Fuente: tabla 1

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 72% no utiliza el financiamiento interno y el 28% sí utilizó el financiamiento interno.

Figura 2

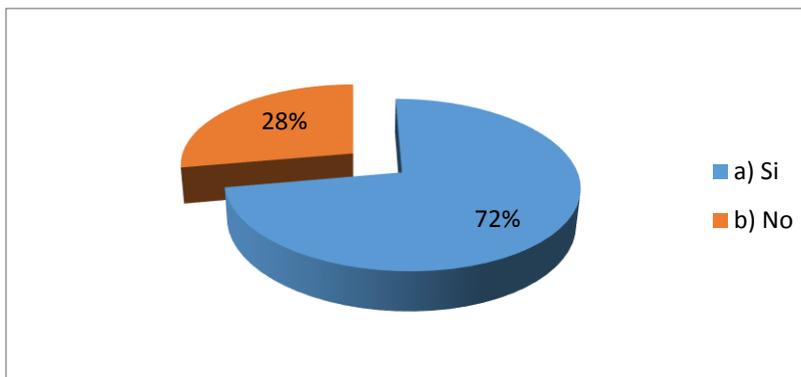


Figura 2: Usted utilizó el financiamiento externo

Fuente: tabla 2

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 72% sí utilizó el financiamiento externo y el 28% no utilizó el financiamiento externo para financiar su Mype.

Figura 3

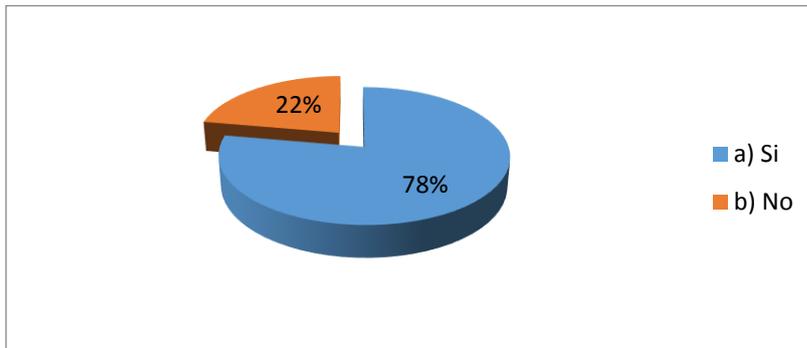


Figura 3: Ud. En cuanto acudió a la entidad financiera a solicitar financiamiento.

Fuente: tabla 3

Interpretación: se observa de los resultados de la encuesta que en un 78% acudió a una entidad financiera para solicitar financiamiento y el 22% no acude a entidades financieras.

Figura 4

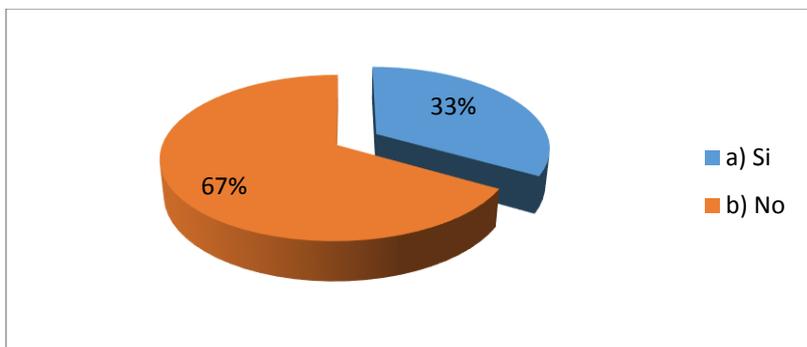


Figura 4: Ud. tuvo incumplimiento con el pago del crédito a las entidades financieras.

Fuente: tabla 4

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 67% no tuvo dificultades con pagar el crédito y el 33% afirmó que si tuvo dificultades para pagar el crédito.

Figura 5

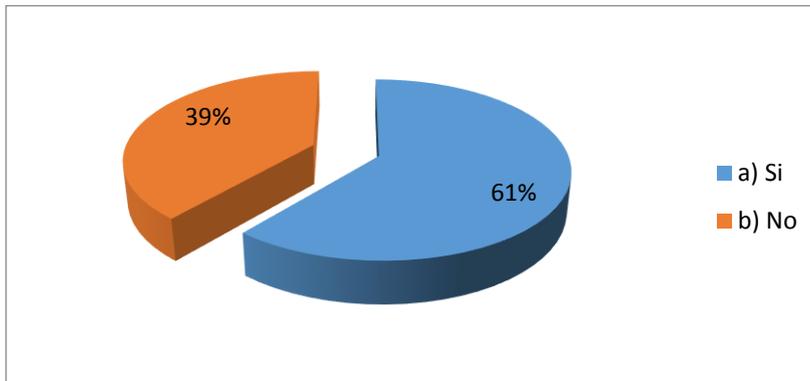


Figura 5: Ud. utilizó préstamo de cajas Municipales.

Fuente: tabla 5

Interpretación: los resultados muestran que un 61% utilizó préstamo e cajas municipales y el 39% dijo que no utilizó el préstamo e cajas municipales.

Figura 6

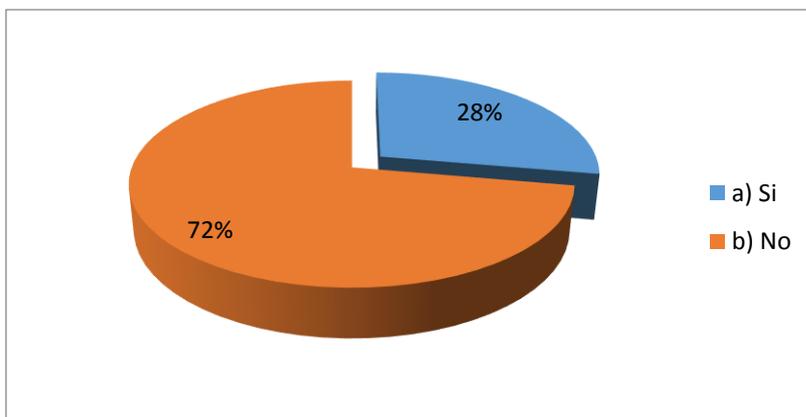


Figura 6: Usted utiliza sus ahorros personales

Fuente: tabla 6

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 72% no utilizó sus ahorros personales para financiar su Mype y el 28% sí utilizó sus ahorros personales para financiar su Mype.

Figura 7

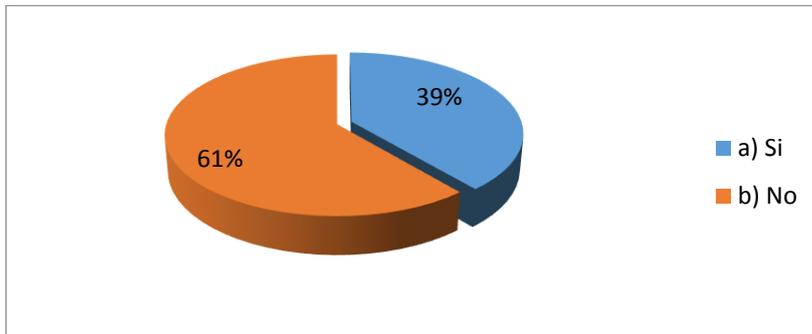


Figura 7: Usted utiliza las finanzas públicas

Fuente: tabla 7

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 61% no utilizó las finanzas públicas y el 39% sí utilizó las finanzas públicas para financiar su Mype.

Figura 8

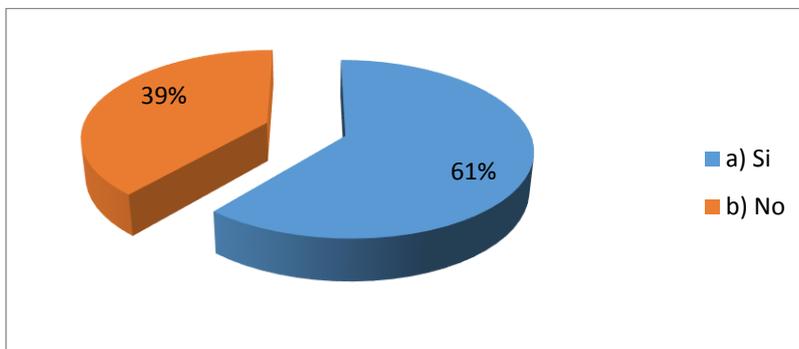


Figura 8: Usted utiliza las finanzas privadas

Fuente: tabla 8

Interpretación: los resultados muestran que un 61% si utiliza las finanzas privadas para financiar su Mype y el 39% no utilizó las finanzas privadas para su micro empresa.

Figura 9

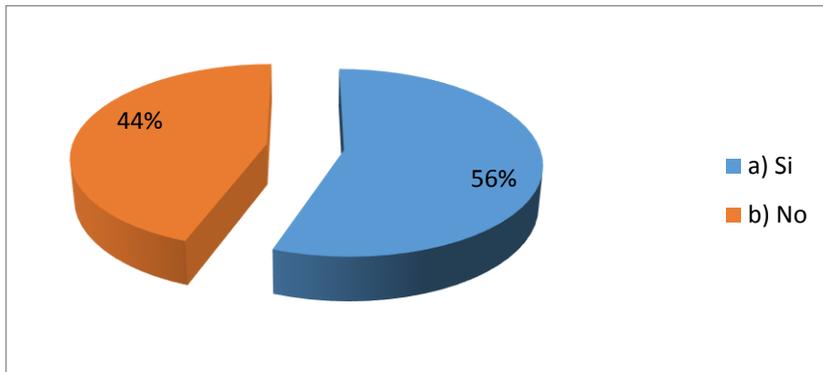


Figura 9: Usted utilizó la Hipoteca cuando obtuvo préstamo.

Fuente: tabla 9

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 56% sí utilizó la hipoteca cuando obtuvo préstamo y el 44% dijo que no utilizó la hipoteca para obtener préstamo.

Figura 10

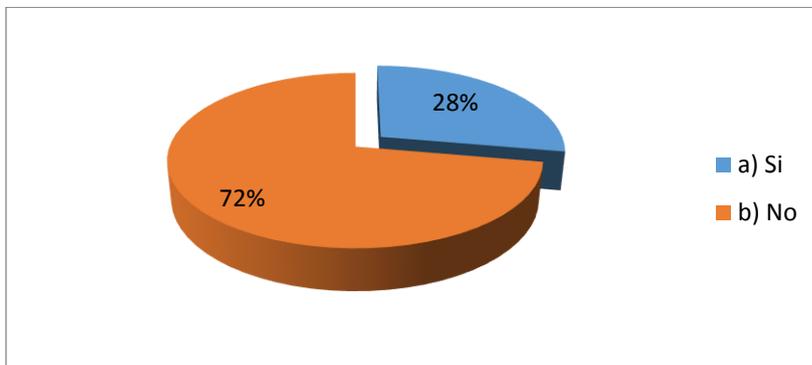


Figura 10: Ud. Utilizó los Bonos para financiar su micro empresa.

Fuente: tabla 10

Interpretación: los resultados muestran que en un 72% no utilizó los bonos para financiar su Mype y el 28% indicó que sí utilizó los bonos para obtener financiamiento para su Mype.

Figura 11

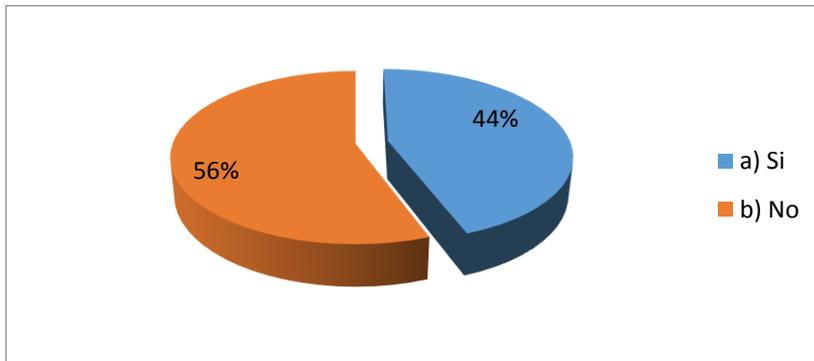


Figura 11: Usted utilizó el arrendamiento financiero para financiar su Micro empresa.

Fuente: tabla 11

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 56% no utilizó arrendamiento financiero para su Mype y el 44% afirmó que sí utilizó el arrendamiento financiero para su Mype.

Figura 12

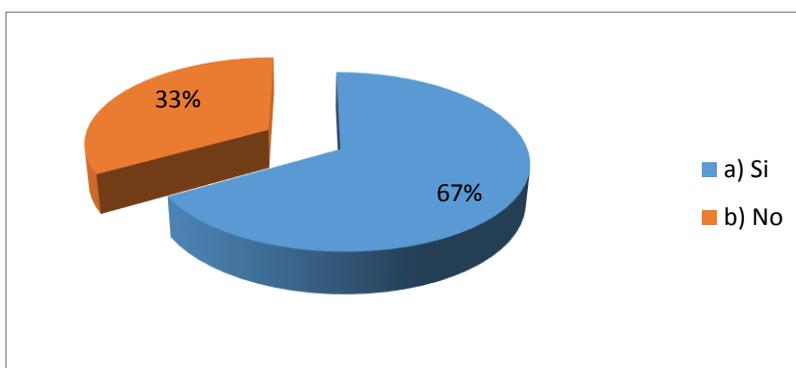


Figura 12: Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero.

Fuente: tabla 12

Interpretación: los resultados muestran que un 67% sí utilizó la línea de crédito para financiar su Mype y el 33% no utilizaron la línea de crédito para financiar su Mype.

Figura 13

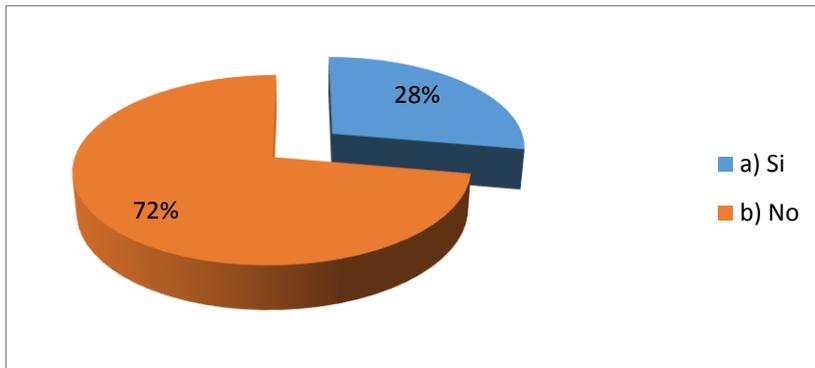


Figura 13: Ud. Utilizó el descuento cuando solicito el préstamo.

Fuente: tabla 13

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 72% no utilizó el descuento para financiar su Mype y el 28% sí utilizó el descuento para solicitar préstamo para su Mype.

Figura 14

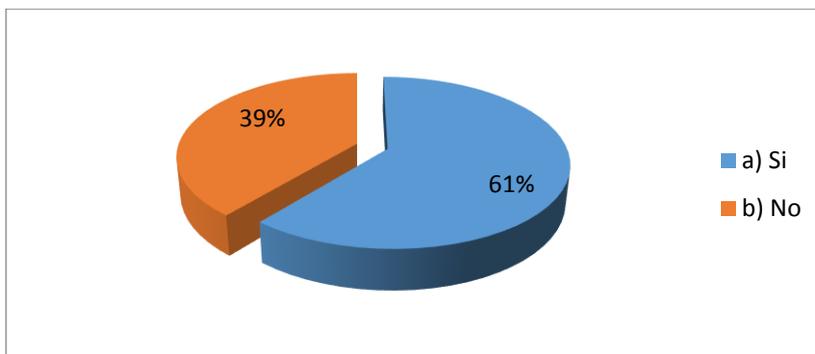


Figura 14: Ud. utilizó el leasing para financiar su Micro empresa.

Fuente: tabla 14

Interpretación: los resultados muestran que en un 61% nos mencionó que sí utilizó el leasing para financiar su Mype y el 39% no utilizó el leasing para financiar su Mype.

Figura 15

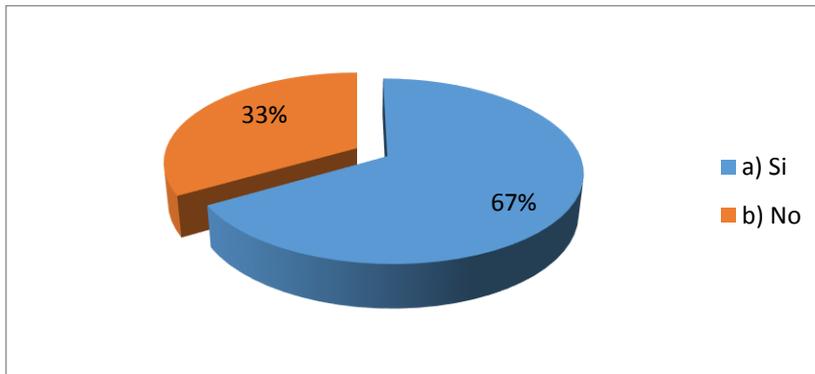


Figura 15: Ud. Utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento.

Fuente: tabla 15

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 67% sí utilizó los papeles comerciales para obtener financiamiento y el 33% no utilizó los papeles comerciales para financiar su Mype.

Figura 16

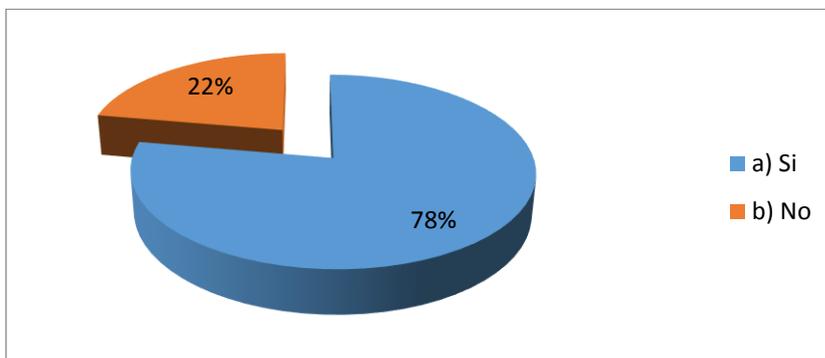


Figura 16: Usted recurre a entidades financieras para poder solicitar financiamiento

Fuente: tabla 16

Interpretación: los resultados muestran que en un 78% recurre a entidades financieras para solicitar financiamiento de su Mype y el 22% no recurre a entidades financieras para obtener financiamiento para su Mype.

Figura 17

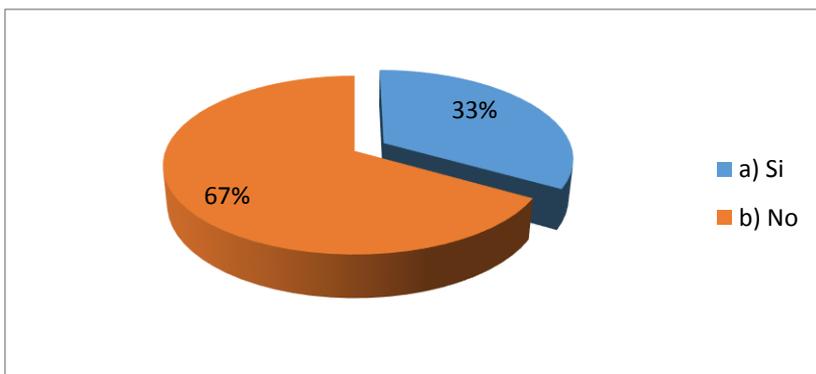


Figura 17: Usted acudió a las juntas para solicitar préstamo para su micro empresa.

Fuente: tabla 17

Interpretación: del resultado obtenido se observa, que el 67% no acudió a juntas para obtener préstamo para su Mype y el 33% si acudió a las juntas para solicitar préstamo para su Mype.

Figura 18

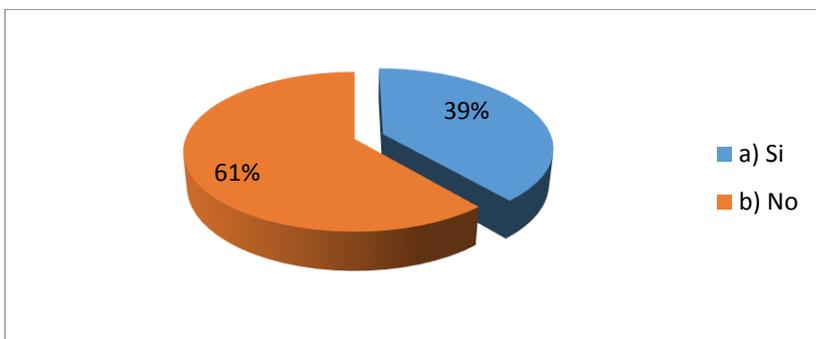


Figura 18: Usted recurrió a pariente y amigos para solicitar un préstamo.

Fuente: tabla 18

Interpretación: los resultados muestran que en un 61% no recurre a pariente y amigos para solicitar préstamo para su Mype y el 39% si recurre a pariente y amigos para financiar su Mype.

LA MADRE TIERRA S.A
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2016
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	5417.80		
cuentas por cobrar comerciales	2650.00	Cuentas por pagar comerciales ter.	3208.80
Existencias	7730.23		
		Total pasivo corriente	3208.80
		Pasivo no corriente	
		Obligaciones financieras	2130.00
Total activo corriente	15798.03	Total pasivo no corriente	2130.00
Activo no corriente		Patrimonio neto	
Inmueble maquinaria y equipo	6435.40	Capital	8750.80
Deprec. Y amortización acumulada	-5803.20	Resultados acumulados	2340.63
		Total patrimonio neto	11091.43
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	632.20		
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	16430.23
TOTAL ACTIVO	<u>16430.23</u>		

MADRE TIERRA S.A
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO - FUNCION

(Expresado en Soles)

INGRESOS OPERACIONALES

Ventas Netas (Ingresos operacionales) 37,980.23

Otros Ingresos Operacionales 4,245.00

TOTAL INGRESOS BRUTOS 42,225.23

Costo de Ventas (operacionales) -10,800.00

UTILIDAD BRUTA 31,425.23

Gastos de Ventas -10,731.20

Gastos de Administración -10,530.47 -21,261.67

UTILIDAD OPERATIVA 10,163.56

Participación de los trab. 8% -813.08

UTILIDAD DESPUES DE PART. DE I. RENTA 9,350.48

Impuesto a la Renta 28% -2,618.13

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO 6,732.34

