



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
AUTOPARTES HUARAZ, 2015**

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

AUTORA

ELIANA AZUCENA HUAMALIANO MEJIA

ASESOR

JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

**HUARAZ – PERÚ
2016**

**Caracterización del financiamiento y la rentabilidad del
sector comercio rubro autopartes Huaraz, 2015**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgr. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgr. María Rashta Lock

Miembro

Agradecimiento

Al señor que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante día a día en este camino de superación.

A la Universidad Los Ángeles de Chimbote por haber permitido terminar mis estudios, brindándome horarios flexibles para continuar con mi educación profesional.

Un sincero y especial agradecimiento al docente Tutor Dr. CPCC. Juan De Dios Suárez Sánchez por la paciencia que tuvo para orientarnos en la realización de la tesis.

Agradezco a la Empresa Importadora Comercializadora Uldarico SAC por el apoyo incondicional que se me brindó en el proceso de mi educación.

Eliana.

Dedicatoria

A mi madre Antonia por haberme
dado la vida y por haberme
inculcado valores, educándome
para la vida.

A mi hermana Gloria que en cada
etapa de mi vida estuvo presente
y que con sus esfuerzos y apoyo
incondicional, me permitió
alcanzar mis objetivos.

Eliana.

Resumen

El objetivo de la presente investigación consistió en determinar las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo; el diseño de investigación fue descriptivo simple no experimental – transversal; la población muestral estuvo conformado por 40 propietarios y administradores; se definieron y operacionalizaron las variables; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de medición fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 95% que no se prestaron de los agiotistas para financiar su micro empresa, el 68% que no utilizaron sus ahorros personales para organizar su micro empresa, el 50% que no financiaron su empresa a mediano plazo, el 60% que financiaron su empresa a largo plazo, el 52% que tuvieron una valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa, el 72% que no elaboran el análisis de la rentabilidad, el 57% que realizaban el análisis de solvencia de su micro empresa, el 80% que siempre analizaban la estructura financiera en su micro empresa y el 100% que afirmaron realizar que sus ventas de su micro empresa eran de 100 UIT. Conclusión: Se han determinado las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015; con el 55% que afirmaron haber utilizado financiamiento bancario para organizar su micro empresa y el 63% que valoraron la rentabilidad del activo en su micro empresa.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, comercio, micro empresa.

Abstract

The aim of this research was to determine the characterization of the financing and profitability of auto parts trade industry category Huaraz in 2015. The research was descriptive quantitative approach and level; research design was simple descriptive non-experimental - cross; The sample population consisted of 40 owners and managers; defined and operationalized variables; the technique used was the survey and the measuring instrument was the structured questionnaire. Results: 95% not paid the loan sharks to finance their micro enterprise, 68% who did not use their personal savings to organize your micro enterprise, 50% not financed their business in the medium term, 60% of which financed your company long-term, 52% who had an assessment of the financial performance of its micro enterprise, 72% who do not make the profitability analysis, 57% who performed the analysis of solvency of its micro enterprise, 80 % always analyzed the financial structure in the micro enterprise and 100% who said they realize that sales of its micro enterprise were 100 ITU.

Conclusion: It has been the characterization of the financing and profitability of auto parts trade industry category Huaraz in 2015; with 55% who said they had used bank financing to organize your micro enterprise and 63% who rated the return on assets in its micro enterprise.

Keywords: Finance, economy, trade, micro enterprise

ÍNDICE

Título de la Tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
Índice de tablas y figuras	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
III. METODOLOGÍA	47
3.1. Diseño de la investigación	47
3.2. Población y muestra	47
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	49
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	51
3.5. Plan de análisis	51
3.6. Matriz de consistencia	52
3.7. Principios éticos	53

IV. RESULTADOS	55
4.1. Resultados	55
4.2. Análisis de los resultados	59
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	69
Referencias bibliográficas	69
Anexos	75

Índice tablas

• Tabla 1	55
Utilización del financiamiento bancario para organizar su micro empresa	
• Tabla 2	55
Utilización del financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa	
• Tabla 3	55
Préstamos a agiotistas para financiar su micro empresa	
• Tabla 4	56
Utilización de sus ahorros personales para organizar su micro empresa	
• Tabla 5	56
Financiamiento de su empresa a corto plazo	
• Tabla 6	56
Financiamiento de su empresa a mediano plazo	
• Tabla 7	57
Financiamiento de su micro empresa a largo plazo	
• Tabla 8	57
Valoración de la rentabilidad o del activo en su micro empresa	
• Tabla 9	57
Valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa	
• Tabla 10	58
Elaboración del análisis de la rentabilidad	
• Tabla 11	58

Análisis de solvencia en su micro empresa	
• Tabla 12	58
Análisis de la estructura financiera en su micro empresa	
• Tabla 13	59
Cálculo de la rentabilidad de su micro empresa	

I. INTRODUCCIÓN

La rentabilidad en las micro empresas del Perú generan dificultades cuando existe deficiente manejo del financiamiento y la rentabilidad económica y financiera en casos de no ser orientados adecuadamente de acuerdo a la naturaleza del negocio. En esta situación se encuentran las micro empresas del sector comercio rubro autopartes de la ciudad de Huaraz cuando no ejecutan debidamente la rentabilidad económica o del activo; menos aun cuando no se hace una gestión ordenada y adecuada en el campo de la rentabilidad financiera con el sistema bancario y no bancario que existe en la ciudad. En muchos casos no se realiza el análisis de la rentabilidad, tampoco en análisis de la solvencia económica; en otros casos no se hace el análisis de la estructura financiera de la empresa en el contexto de la estructura financiera; hechos que crean retrasos y/o deficiencias en la acción operativa económica de la micro empresa. En estas circunstancias existen micro empresas de hasta 10 trabajadores y en otros casos pequeñas empresas hasta 100 trabajadores que tienen problemas de rentabilidad económica y financiera, generado por la deficiente gerencia y/o administración; por lo que no crean utilidades de acuerdo a lo establecido por la ley general de las Mype, hasta un máximo de hasta 150 UIT en el caso de las micro empresas y hasta 1700 UIT en caso de las pequeñas empresas.

Estos hechos se estarían produciendo debido al limitado financiamiento a pesar de que existen fuentes accesibles para el financiamiento formal de las micro empresas tales como las fuentes de financiamiento formal que son los bancos, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales de ahorro y crédito, empresa de

desarrollo de la pequeña y micro empresa, las cooperativas de ahorro y crédito; además existen las fuentes de financiamiento semi-formal como son los organismos no gubernamentales. Además existen fuentes de financiamiento informal como los: agiotistas o prestamistas profesionales, las juntas, los comerciantes y preferentemente los ahorros personales. A pesar de la existencia de los tipos de financiamiento muy pocas veces las micro empresas recurren para las acciones de capacitación del personal, a los financiamientos de corto plazo, de mediano plazo y de largo plazo; en la mayoría de los casos por el temor a los entes reguladores y control del sistema financiero como son: el Banco Central de Reserva del Perú, las Superintendencia de Banca y Seguros, La Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, la Superintendencia de Administración de Fondo de Pensiones a pesar de que el producto financiero es adecuado para las micro empresas, de acuerdo a las tecnologías crediticias de oferta e micro crédito.

Por las razones descritas analizadas y explicadas se decidió responder al siguiente problema de investigación: ¿Cómo son las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015?; para responder al problema se propusieron los siguientes objetivos, objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015; para lograr el objetivo general se desagregaron en los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las características del financiamiento del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015. 2. Describir la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015.

Existen problemas de financiamiento generados por los administradores y/o gerentes de las micro empresas del sector comercio rubro autopartes para los efectos de mejoramiento de la rentabilidad de micro empresas. Por este motivo el trabajo de investigación tiene mucha importancia por su trascendencia social y económica que permite justificar desde los siguientes puntos de vista:

Justificación teórica: el trabajo de investigación adoptó un conjunto de teorías, conceptos, definiciones, leyes, principios con la finalidad de darle un sustento teórico al trabajo de investigación contable. Así mismo sus resultados llenarán un vacío existente en el sistema de conocimientos teóricos carentes en este campo; sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

Justificación práctica: se proyecta con los resultados de la investigación a constituirse en un marco orientador a los administradores y propietarios de las micro empresas de autopartes para que tomen las decisiones adecuadas de conseguir financiamiento para el mejoramiento de la rentabilidad.

Justificación metodológica: por la trascendencia de la investigación contable fue necesario la formulación de un problema de investigación, la estructuración de los objetivos a nivel general y específicos y el planteamiento de la hipótesis. Y para darle el sustento teórico, la adopción de teorías, conceptos y definiciones y la posterior aplicación de la metodología de la investigación científica con la finalidad de contrastar los conocimientos teóricos que proponen los autores con la realidad empírica representada por la muestra mediante un instrumento de medición y llegar a las conclusiones finales.

Justificación de la viabilidad: la gestión del proyecto fue viable porque la responsable de la investigación cuenta con los recursos necesarios humanos,

materiales y financieros para cumplir con todas las actividades propuestas en el cronograma y lograr los objetivos propuestos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Internacional

Veleceta (2013) tesis de maestría titulada Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes; realizado en Ecuador. El objetivo fue: dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina. El tipo de investigación fue cuantitativo nivel descriptivo, diseño descriptivo; población 300 Pyme, muestra 32; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Resultados: el 92% de Pyme contribuyen al erario nacional, con pagos puntuales de su responsabilidad tributaria. Conclusión: la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Recomendación: por la importancia que tienen las Mype debido a la facultad de crear más empleos, es necesario que el Estado ecuatoriano apoye directamente, para elevar sus niveles de competitividad.

Filippo (2011) tesis doctoral titulada Financiamiento del desarrollo económico diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo; realizado en Buenos Aires. El objetivo alcanzado fue: mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros disponibles en los países atrasados. Tipo de investigación cuantitativa descriptiva; diseño descriptivo simple, la muestra fue de 38 trabajadores, técnica utilizada la encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado; trabajaron con una muestra de 70 Mype. Como resultados: obtuvieron que el 82% estuvieron de acuerdo con las políticas financieras establecidas por el gobierno para el desarrollo de las Mype. Conclusión: Muchos de los trabajos citados hablan de aspectos de la microeconomía bancaria y ofrecen una fundamentación a la existencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales basada en costos de transacción y problemas de información. La organización y el desarrollo de las finanzas permiten reducir los costos asociados a esos elementos. Algunos modelos presentan equilibrios múltiples, en los que se compara niveles de bienestar entre casos polares: un equilibrio de altos niveles o tasas de crecimiento de los ingresos, en que el sistema financiero y la economía real están desarrollados, y otro de bajos niveles o tasas de crecimiento de los ingresos en que no lo están. Sin embargo, las explicaciones satisfactorias de por qué algunos países están financieramente subdesarrollados, cómo y por qué los países que tienen sistemas financieros desarrollados pudieron conseguirlos, o a qué se debe que ello haya sucedido en determinado momento del tiempo, y no antes o después. Se recomienda mejorar las políticas de Estado para el desarrollo de la Mype.

Macas & Luna (2010) tesis de titulación sobre Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora

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

Aranda (2008) tesis doctoral sobre Generación y sustentación de rentabilidad de la Industria Textil en México. El objetivo fue Determinar en qué medida la rentabilidad de las empresas textiles en México generan y sustentan su rentabilidad. Tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo; diseño descriptivo, la encuesta se utilizó como técnica y el cuestionario estructurado como instrumento; se trabajó con 48 micro empresarios textiles. Los resultados mostraron que la rentabilidad de las empresas textiles en México fue generada y sustentada en mayor medida por los factores propios de éstas y posteriormente por los factores del

contexto, aportando con ello evidencia empírica a la teoría actual de los recursos propios de la empresa y confirmar que lo establecido en últimas investigaciones también prevalece para este tipo de empresas. Conclusión: Se determinó que en la relación de los factores propios y del contexto con la generación de rentabilidad, fueron los factores propios de la empresa los que en mayor medida determinaron la rentabilidad reportada por las empresas de la industria textil, siendo específicamente la gestión que se hizo de las partidas del activo, el pasivo y las ventas lo que influyó en sus resultados. Por lo que se recomienda dar un apoyo directo a la industria textil en México para que pueda mejorar su rentabilidad.

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

los empresarios sobre el tipo de financiamiento que pueden ofrecerles. Por lo que se recomienda dar mayor apoyo de financiamiento a las empresas metal mecánicas para mejorar su rentabilidad.

Mora (2006) tesis de maestría titulada Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima. Cuyo objetivo fue: analizar las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufactura en el municipio de Colima. Tipo de investigación cualitativa y nivel descriptivo; diseño descriptivo simple; con una muestra de 70 Pyme. Se realizó un estudio documental y de campo; se encuestó a un grupo de empresarios industriales manufactureros, respecto a las experiencias de todos ellos sobre las fuentes de financiamiento a las que recurren para cubrir sus necesidades de recursos monetarios, discutiendo alternativas como: recursos propios, proveedores, bancos comerciales, bancos de desarrollo, entre otros; y a la vez los montos, plazos y tasas de interés que ellos necesitan. Como resultado se encontró que actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura. Conclusión: al concluir el análisis de las necesidades de financiamiento de las Pyme se comprobó que el financiamiento bancario y no bancario son necesarios para el económico y no financiero. Después de análisis realizado sobre el financiamiento en el municipio de Colima es necesario dar apoyo financiero a las Mype manufactureras.

Nacional

Muñoz (2015) tesis de titulación sobre Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. La presente investigación tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta productos de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. La investigación fue de diseño no experimental transaccional descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida a 15 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios el 100% son adultos y del sexo masculino y el 87% tiene instrucción superior universitaria completa; y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mype, el 47%, lleva afirman que tienen entre 01 - 04 años en la actividad empresarial, el 100% son formales. En cuanto al financiamiento, el 47% financian su actividad económica con financiamiento propio y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 73% afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 93% afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad. Conclusión: las Mype encuestadas son formales y el 93% afirmó que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Por lo que se recomienda dar mayor apoyo a las Pyme del rubro de venta de computadoras para elevar su rentabilidad económica y financiera.

Kong & Moreno (2014) tesis de titulación sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mype del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012; realizado en Chiclayo. Cuyo objetivo fue: determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPE; por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPE y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Resultados: el 82% sostuvieron que existe una relación muy directa entre el financiamiento y el desarrollo de su Mype. Conclusión: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Recomendación: El Estado no debe dejar inadvertido la relación entre el financiamiento y el desarrollo de la Mype en esta zona, por lo que será necesario dar mayor acceso al crédito.

Tello (2014) tesis de titulación sobre Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. El objetivo general del presente trabajo de investigación ha

sido “analizar el nivel de financiamiento de las entidades no bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo. El tipo de investigación fue cuantitativo y nivel descriptivo, diseño descriptivo simple; se utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las MYPE en el distrito de Pacasmayo”. La muestra fue de 86 Mype. Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que estas se especializan en dar créditos a las MYPE. Resultados: el 78% de microempresarios afirmaron haber financiado sus Mype con el apoyo de las entidades no bancarias. Conclusión: uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Después del análisis se recomienda que las entidades no bancarias por su característica especial deben dar mayor apoyo a las Mypes en la ciudad de Pacasmayo.

Manchego (2014) tesis de maestría sobre Gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad: caso Sara Morello S.A.C.; realizado en Lima. Cuyo objetivo fue identificar la gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad de la Compañía Sara Morello S.A.C. El estudio se realizó en la ciudad de Lima, durante el año 2012,

tomando como muestra a los 20 trabajadores de la compañía. La Metodología empleada corresponde a un tipo básico, diseño descriptivo correlacional, no experimental y transversal con dos variables para efectos de recolección y análisis de datos “Rentabilidad (VD)” y “Gestión del Outsourcing (VI)” con una muestra de 46 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado. Los resultados estadísticos obtenidos primeramente se describieron de manera descriptiva.

Posteriormente, se confirmó la hipótesis general, afirmándose que la gestión del outsourcing, se relacionan significativamente con la Rentabilidad en la Compañía Sara Morello, año 2012. Conclusión: se halló, que la Gestión de Outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el Nivel de Rentabilidad, CASO: Compañía Sara Morello S.A.C., 2012. Se recomienda afianzar más la gestión de Outsourcing en las pequeñas empresas productoras de prendas de vestir, porque mejoran su rentabilidad.

Benancio (2013) tesis de titulación sobre El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santamaría SAC del distrito de Huarney, período 2012. Tuvo por objetivo determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa, con una población muestral de 68 trabajadores. El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues

demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Conclusión: el financiamiento bancario tuvo resultados positivos en la rentabilidad de las microempresas en los últimos años en el distrito de Huarmey debido al apoyo directo bancario y el cumplimiento de pago de sus créditos por parte de los micro empresarios. Se recomienda que la empresa debe ser utilizando el financiamiento bancario, ya que con una buena administración puede tener mejor rentabilidad.

Rengifo (2011) tesis de maestría sobre El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. El objetivo fue: Analizar la incidencia del crédito en la rentabilidad de las microempresas comerciales en el distrito de Tarapoto. El estudio es de tipo transversal, orientado a la comprobación de la hipótesis causal, se investigó los factores que interactúan sobre la rentabilidad en los diferentes tipos de microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. Se trabajó con una población de 90 trabajadores y una muestra de 40 trabajadores; se aplicó un cuestionario como técnica y como instrumento la encuesta. Para la discusión de resultados se utilizó los métodos sintético, inductivo y correlacional. La información se recopiló directamente de fuentes primarias como son los microempresarios comerciales a nivel del distrito de Tarapoto entre los principales resultados encontrados podemos citar: Primero, el 61% de las microempresas no

tiene personería jurídica y el 78% se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Régimen General del Registro Único del Contribuyente, exhibiendo un bajo nivel de gestión empresarial que las impide acceder a los créditos que ofrece la banca formal y de segundo piso. Los resultados de la estimación del modelo econométrico nos condujo a reafirmar parcialmente la hipótesis de investigación planteada, toda vez que, estadísticamente se pudo contrastar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas.

Conclusión: el crédito que proviene de cualquier fuente sea bancaria o no bancaria generó una rentabilidad del nivel medio en las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto, durante el ejercicio fiscal 2011. Se recomienda utilizar adecuadamente el crédito financiero sea de fuentes bancarias o no bancarias y administrar transparentemente para el mejoramiento de la rentabilidad.

Márquez (2007) tesis de titulación sobre Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas; realizado en Lima. El objetivo fue: Conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. El tipo de investigación fue Aplicada de nivel descriptivo; diseño de investigación descriptiva y se trabajó con una población muestral de 126 micro y pequeños empresarios, la técnica utilizada fue la encuesta y el cuestionario fue el instrumento. Resultados: El 66.70% de los encuestados indica que “Si afecta” los intereses del financiamiento la estructura de Costo y que al final

va a producirse una variación en el Costo final de los Productos terminados o para la venta puedan formalizarse y llegar a ser empresas de éxitos. El 56.70% de los encuestados indica que "Si" debería tener un periodo de gracias al momento de iniciar el desembolso del financiamiento para estabilizarse bien en lo que se refiere a los desembolsos. Conclusión: La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta. Por lo que se recomienda utilizar las fuentes de financiamiento en forma adecuado y oportuno en el contexto de una administración competitiva para mejorar su rentabilidad.

Vásquez (2007) tesis de titulación sobre Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006; realizado en Chimbote. Tuvo como objetivo determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje, en el periodo 2005-2006. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo, se aplicó un cuestionario como instrumento de medición, y la técnica fue la encuesta. Así mismo, las hipótesis planteadas fueron: El financiamiento está relacionado con la rentabilidad de las Mype del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje. Resultados: para llevar a cabo la investigación se escogió en forma dirigida una muestra de 50 Mype del sector turismo del distrito de Chimbote, la misma que estuvo distribuida de la siguiente

manera: 25 Mype del rubro restaurantes, 19 Mype del rubro hoteles y 6 Mype del rubro agencias de viaje. Para comprobar las hipótesis planteadas se aplicó el estadístico de la Chi Cuadrado. De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye aceptando parcialmente las hipótesis planteadas, es decir, se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las Mype encuestadas, pero sólo en los rubros de restaurantes y hoteles. Se recomienda mejorar la calidad profesional de los trabajadores de las Mype de restaurantes y hoteles para contribuir en la mejora de su rentabilidad.

Inga (2006) tesis de titulación sobre El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la región La Libertad; realizado en Piura. El objetivo fue: estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, Región La Libertad. El tipo de investigación fue cuantitativa nivel descriptivo, diseño descriptivo, la técnica utilizada fue la encuesta y el cuestionario su instrumento; se trabajó con una muestra de 55 trabajadores. Resultados: El 76% de los negocios manifestaron que el préstamo recibido lo utilizan para capital de trabajo; el 16% para la adquisición de activo fijo, y el 8% restante para otros fines. El 60% de los negocios reciben el crédito solicitado en un lapso entre 2 a 4 días; el 33% lo hace en un día, y para el 5 por ciento, entre 5 a 7 días. Conclusión: Las MYPE del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito. Es necesario la formalización de las Mype para tener acceso a diferentes fuentes de crédito para mejorar su rentabilidad financiera y económica.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento

2.2.1.1. Concepto

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

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

Para Lerma, Martín, Castro y otros, (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.2.1.2. Fuentes de Financiamiento

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

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

1. Fuentes de financiamiento formal

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

Bancos

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

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente

algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (Conger, Inga & Webb, 2009).

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

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

Cajas municipales de ahorro y crédito

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

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

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y

microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Cajas rurales de ahorro y crédito

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

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

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

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

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

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

Cooperativas de ahorro y crédito

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

2. Fuentes de financiamiento semiformal

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

ONG

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

3. Fuentes de financiamiento informal

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

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

Agiotistas o prestamistas profesionales

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

Juntas

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

Comerciantes

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

4. Ahorros Personales

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

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.1.3. Tipos de Fuentes de Financiamiento

Los tipos de fuentes de financiamiento que una empresa requiere para llevar a cabo su producción, pueden ser clasificadas dependiendo del tiempo que ofrece la

institución a la cual se solicita, e incluso de la cantidad de producción que espera llevar a cabo la organización con los recursos que se esperan solicitar. Es por ello, que estas fuentes de financiamientos pueden ser divididas a corto plazo, a mediano plazo y a largo plazo. Al respecto Brigham, (2000), expresan lo siguiente.

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

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

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

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

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

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

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

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

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

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.1.4. Entes reguladores y control del sistema financiero.

Banco Central de Reserva del Perú.

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

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

Superintendencia de Banca y Seguro (SBS).

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

Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).

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

Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP).

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

2.2.1.5. El producto financiero adecuado para las MYPE

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

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

Los costos de transacción pueden ser explícitos e implícitos. En el primer caso, devienen de las erogaciones necesarias para el trámite de solicitud, obtención y repago del préstamo, es decir, gastos incurridos en trámites legales, costos de

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

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

2.2.1.6. Tecnologías crediticias de oferta de microcrédito.

El difícil acceso de las MYPE a los servicios financieros de la banca convencional ha impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo del microcrédito.

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

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

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

Los costos de endeudarse para un microempresario comprenden los pagos de intereses del préstamo y los costos de transacción que este implica. Por ello, mientras más elevados sean los costos de transacción incurridos mayor será el nivel general de costos de endeudamiento. Si estos costos son relativamente altos se convierten en un desincentivo para que el microempresario solicite su crédito de una fuente formal de

financiamiento y se acerque a una fuente informal para tal propósito. Por tanto una tecnología crediticia que alcance una adecuada relación costo-efectividad, incrementará la oferta y demanda de microcrédito, incidiendo positivamente en el acceso a los servicios financieros (Venero, 2010).

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1. Conceptos

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

El concepto de rentabilidad dentro de un lenguaje de análisis financiero puede ser entendido a partir de cuándo se quiere evaluar las cifras de utilidades logradas en relación a la inversión que las origina dentro de una empresa, cabe destacar que la rentabilidad relaciona las utilidades contables que y financieras. En este sentido se puede citar que existen tres medidas de rentabilidad iniciando con aquella que considera la relación con la inversión total en activos operativos y para calcularla se utiliza la utilidad de operación que proviene del estado de resultados; la segunda

medida considera la utilidad generada por todos los activos y para calcularla se emplea la utilidad generada por la totalidad de los activos, después de impuestos, finalmente, la tercera medida de rentabilidad es calculada a partir de la inversión que mantienen los accionistas comunes en la empresa y para calcularla se toma en cuenta la utilidad neta menos los dividendos preferentes y se relaciona con la diferencia entre capital contable y el capital preferente (Ochoa, 2002).

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

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

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

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

relación con las ventas y la de rendimiento, que se encarga de medir el desempeño en relación al tamaño de la inversión.

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

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

2.2.2.2.Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

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

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta (Esteo, 1998).

2.2.2.3.Niveles de rentabilidad

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

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

La rentabilidad económica se erige así como el indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los

activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

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

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

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa

lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

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

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

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (Cuervo, 1994).

2.2.2.4. La rentabilidad en el análisis contable

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

Cuervo & Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

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

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

2.2.2.5. La rentabilidad económica

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

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

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

Calculo de la rentabilidad económica

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

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con

independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (González, 1995).

2.2.2.6. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

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

corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

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

Cálculo de la rentabilidad financiera

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

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio (Urías, 1995).

2.2.2.7. Medidas para el cálculo de la rentabilidad

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

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

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

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

- **Estado de resultados en forma porcentual.** De este estado de resultados se pueden tomar los tres índices de rentabilidad de forma más general, los cuales

consisten en el margen bruto de utilidades, el margen de utilidades en operación y el margen neto de utilidades.

- **Margen bruto de utilidades.** Indica el porcentaje que resta sobre las ventas al finalizar los pagos que estas generaron para la empresa. Lo ideal para generar rentabilidad es que mientras más alto sea el margen, menor sea el costo de la mercancía vendida y se calcula de la siguiente forma:

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

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

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

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

A partir de las aportaciones de Gitman (1982), Suárez (1992) y Marshall (2002), se puede concluir que la rentabilidad puede ser medida a partir de diversas formas, dependiendo del objetivo a conseguir. Se considera necesario mencionar que dichos

autores coinciden en mencionar que la rentabilidad económica y financiera se obtiene sobre las utilidades o bien sobre un estado financiero considerando un periodo en específico y por medio de algún instrumento de calculo que permita definir unidades monetarias o porcentuales en una determinada empresa, cuya finalidad consiste en reconocer si una empresa genera ganancias y la proporción sobre una inversión inicial.

2.2.2.8.Importancia de la rentabilidad

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

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

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

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

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

2.2.2.9. Definición de Mype

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

2.2.2.10. Características de las MYPE

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

El número total de trabajadores:

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

Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Aplicación del conocimiento teórico en la presente investigación

En este tipo de empresas el financiamiento es propio por parte de los propietarios, en algunos casos; los micro empresarios solicitan créditos a las entidades financieras tales como son (Mibanco, Caja Sullana, Crediscotia, BCP, Caja Trujillo, Etc.). El financiamiento a través de proveedores es cuando les proporcionan créditos de 30 a 45 días; siempre y cuando los clientes son responsables y puntuales para pagar las deudas o las cuentas.

Los créditos a los clientes, sólo se realiza cuando son clientes potenciales de la empresa y mayormente estas microempresas brindan créditos a las empresas constructoras.

La rentabilidad en las empresas de autopartes es muy importante ya que es la medida que les permite decidir entre varias opciones; es por ello que la rentabilidad se realizó tomando como referencia los Estados Financieros: 1. Estado de situación económica, 2. Estado de resultados integrales del período, 3. Estado de cambios en el patrimonio, 4. Estado de flujos de efectivo y las notas a los Estados Financieros.

Se realizó también el análisis de ratios (índice de liquidez, de gestión, solvencia y rentabilidad) o también se puede aplicar el análisis horizontal, vertical o de tendencias. En caso de las empresas que están en el RUS la rentabilidad se mide mediante el flujo de caja.

2.3. Hipótesis

Existe características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de investigación

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

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

3.2. Diseño de la investigación

Fue el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal

Fue 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 sólo momento (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:

M O dada una muestra realizar una observación.

Dónde:

M = muestra

O = Observación

3.3. Población y muestra

Población

La población es el conjunto de individuos o personas que son motivo de investigación. La población estuvo conformada por 40 propietarios y/o administradores de las micro empresas de autopartes (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

$N = 40$ propietarios y/o administradores

Muestra

La muestra es el subconjunto o parte de la población, el tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, por decisión; porque el tamaño de la población es pequeño (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagómez, 2013).

La muestra probabilística estuvo conformada por 40 propietarios y/o administradores de las micro empresas de autopartes.

$n = 40$ propietarios y/o administradores

3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Variable 1: Caracterización del Financiamiento	Consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.	Son las operaciones, análisis y resumen que realizan los operadores analistas de créditos para otorgar un préstamo. Se medirá con la el cuestionario estructurado.	Fuentes de financiamiento	Fuentes de financiamiento bancario	¿Utilizó ud. financiamiento bancario para organizar su micro empresa?
				Fuentes de financiamiento no bancario	¿Ud. ud. el financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa?
				Fuentes de financiamiento agiotistas	¿Se prestó de agiotistas para financiar su micro empresa?
				Ahorros Personales	¿Utilizo ud. sus ahorros personales para organizar su micro empresa?
			Tipos de fuentes de Financiamiento	Los financiamientos a corto plazo	¿Financio ud. si micro empresa a largo plazo?
				Los financiamientos a mediano plazo	¿Ud. financio su micro empresa a mediano plazo
				Los financiamientos a largo plazo	¿Ud. financio su micro empresa a largo plazo?
Variable 2: Rentabilidad	Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos.	Conjunto de técnicas, estrategias, instrumentos y procedimientos utilizados por el operador comercial	Niveles de rentabilidad	Rentabilidad económica o del activos	¿Cómo valora ud. la rentabilidad del activo de su micro empresa?
				Rentabilidad financiera	¿Cómo valora ud. la rentabilidad financiera de su micro empresa?
			La rentabilidad en el análisis contable	Análisis de la rentabilidad	¿Ud. elabora el análisis de la rentabilidad?
				Análisis de la solvencia	¿Su micro empresa cuenta con el análisis de solvencia?

		para el logro de utilidades económicas y financieras para la micro empresa.		Análisis de la estructura financiera de la empresa	¿Su micro empresa cuenta con el análisis de la estructura financiera?
			Niveles de ventas anuales	Maximo de 150 UIT	¿Hasta cuantas UIT calcula la rentabilidad de su micro empresa?

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnica

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

3.5.2. Instrumento

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

3.6. Plan de análisis

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

3.7. Matriz consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
¿Cómo son las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015?	Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015	Existe características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015.	Variable 1: Financiamiento	1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental - transversal 4. El universo y muestra Universo: 40 propietarios y/ administradores Muestra: 40 propietarios y/ administradores. 5. Plan de análisis Estadística descriptiva 6. Principios éticos
	1. Describir las características del financiamiento del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015. 2. Describir la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015		Variable 2: Rentabilidad	

3.8. Principios éticos

De acuerdo a la posición de los autores Pollit & Hungler (1984), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomó en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

El conocimiento informado: este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios y o administradores de las micro empresas de autopartes.

El principio del respeto a la dignidad humana: se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los propietarios y o administradores de las micro empresas de autopartes.

Principio de Justicia: Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

Anonimato: se aplicó el cuestionario indicándoles a los propietarios y/o administradores de las micro empresas de autopartes que la investigación es anónima y que la información obtenida es sólo para fines de la investigación.

Privacidad: toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios y/o administradores, siendo útil sólo para fines de la investigación.

Honestidad: se informó a los propietarios y o administradores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Caracterización del financiamiento

Tabla 1.
Distribución de la muestra, según utilización del financiamiento bancario para organizar su micro empresa

Utilización del financiamiento bancario para organizar su micro empresa	fi	%
a) Sí	22	55
b) No	16	40
c) No responde	2	5
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 2.
Distribución de la muestra, según utilización del financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa

Utilización del financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa	fi	%
a) Sí	14	35
b) No	20	50
c) No responde	6	15
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 3.
Distribución de la muestra, según préstamos a agiotistas para financiar su micro empresa

Préstamos a agiotistas para financiar su micro empresa	fi	%
a) Sí	2	5
b) No	38	95
c) No responde	0	0
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 4.
Distribución de la muestra, según utilización de su ahorros personales para organizar su micro empresa

Utilización de su ahorros personales para organizar su micro empresa	fi	%
a) Sí	11	28
b) No	27	68
c) No responde	2	4
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 5.
Distribución de la muestra, según financiamiento de su empresa a corto plazo

Financiamiento de su empresa a corto plazo	fi	%
a) Sí	19	48
b) No	17	42
c) No responde	4	10
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 6.
Distribución de la muestra, según financiamiento de su empresa a mediano plazo

Financiamiento de su empresa a mediano plazo	fi	%
a) Sí	16	40
b) No	22	55
c) No responde	2	5
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 7.**Distribución de la muestra, según financiamiento de su micro empresa a largo plazo**

Financiamiento de su micro empresa a largo plazo	fi	%
a) Sí	24	60
b) No	14	35
c) No responde	2	5
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Rentabilidad**Tabla 8.****Distribución de la muestra, según valoración de la rentabilidad del activo en su micro empresa**

Valoración de la rentabilidad del activo en su micro empresa	fi	%
a) Alto	25	63
b) Medio	13	33
c) Bajo	2	5
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 9.**Distribución de la muestra, según valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa**

Valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa	fi	%
a) Sí	21	52
b) No	16	40
c) No responde	3	8
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 10.**Distribución de la muestra, según elaboración del análisis de la rentabilidad**

Elaboración del análisis de la rentabilidad	fi	%
a) Sí	6	15
b) No	29	72
c) No responde	5	13
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 11.**Distribución de la muestra, según análisis de solvencia en su micro empresa**

Análisis de solvencia en su micro empresa	fi	%
a) Sí	23	57
b) No	15	38
c) No responde	2	5
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 12.**Distribución de la muestra, según análisis de la estructura financiera en su micro empresa**

Análisis de la estructura financiera en su micro empresa	fi	%
a) Siempre	32	80
b) Casi siempre	7	18
c) A veces	1	3
d) Nunca	0	0
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

Tabla 13.

Distribución de la muestra, según cálculo de la rentabilidad de su micro empresa

Cálculo de la rentabilidad de su micro empresa	fi	%
a) 50 UIT	0	0
b) 100 UIT	40	100
c) 150 UIT	0	0
Total	40	100

Fuente: propietarios y/o administradores de las empresas de autopartes de Huaraz

4.2. Análisis de los resultados

De la variable caracterización del financiamiento

Tabla 1.

Del 100 igual a 40 encuestados, el 55% afirmaron utilizar el financiamiento bancario para organizar su micro empresa.

Los resultados de la investigación se relacionan con la tesis de Veleceta (2013) sobre Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pyme realizado en Ecuador; quien concluye: que la importancia de las Pyme no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas.

Como se puede observar la importancia que tienen las fuentes de financiamiento son relevantes en ambos estudios realizados en la ciudad de Huaraz y las Pymes de Ecuador.

Tabla 2.

Del total de 100% de encuestados, el 50% indicaron no utilizar el financiamiento no bancario para organizar su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Filipo (2011) sobre Financiamiento de desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía de desarrollo; realizado en Buenos Aires. Quien concluyó, afirmaron que muchos de los trabajos citados hablan de las aspecto de la micro economía bancaria y ofrecen una fundamentación a la existencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales basada en costos de transacción y problemas de información.

Como se puede verificar el financiamiento bancario es importante en todo tipo de actividades económicas de las micro empresas de autopartes.

Tabla 3.

Del 100% de elementos de la muestra encuestados, el 95% indicaron no realizar préstamos de agiotistas para financiar su micro empresa.

Los resultados hallados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Algieri (2007) sobre Alternativas de financiamiento sobre la pequeña y mediana empresa (Pyme) de las industrias metálicas y metal mecánicas en Barquisimeto, Estado Lara Venezuela; quien concluyó: que se pretende dejar en claro que existe una gran variedad de entes que financian este tipo de empresas y que los empresarios desconocen en su mayoría; por lo que recomienda crear una base de datos con dichos entes que puedan ofrecer información a los micro empresarios sobre el tipo de financiamiento que pueden ofrecer.

Se observa en los tres resultados que los micro empresarios de autopartes de la ciudad de Huaraz, al obtener el préstamo utilizan más para capital de trabajo; en cambio los micro empresarios de Barquisimeto conocen poco de la existencia de

fuentes de financiamiento, que pueden ofrecer las facilidades en el préstamo financiero de sus micro empresas.

Tabla 4.

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados, el 68% indicaron no utilizar ahorros personales para organizar su micro empresa.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Mora (2006) sobre Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima, Colombia. Sostiene que encontró actualmente los proveedores eran la fuente principal del financiamiento, pero en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufacturero.

Como se observa ambos estudios tienen una relación directa porque con el financiamiento logra mejorar su producción y productividad y el desarrollo del talento humano.

Tabla 5.

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 48% indicaron si utilizar el financiamiento a corto plazo para su micro empresa.

Los resultados obtenidos se diferencian con la tesis de Kong & Moreno (2014) sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mype del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 - 2012. Realizado en Chiclayo. Quienes concluyeron: que las fuentes de financiamiento han influenciado

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

Como se puede observar entre ambos estudios existe una pequeña diferencia mientras que en las Mype del distrito de san José mejoró la producción y sus ingresos en cambio en las micro empresas de autopartes de Huaraz la valoración sobre la rentabilidad fue menor.

Tabla 6.

Del total de 100% de encuestados, el 55% indicaron no utilizar el financiamiento a mediano plazo para su micro empresa.

Los resultados encontrados en la investigación se relacionan con la tesis de Tello (2014) sobre Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Concluye, que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, las que otorgan con una mayor política de financiamiento

Como se puede verificar ambos resultados tienen una relación muy significativa porque en ambos lugares tanto en Pacasmayo como en Huaraz, las micro empresas adquieren financiamiento para el crecimiento y desarrollo de su micro empresa.

Tabla 7.

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 60% afirmaron utilizar el financiamiento a largo plazo para financiar su micro empresa.

Existe una relación directa entre la tesis de Venancio (2013) sobre el Financiamiento bancario y su incidencia con la rentabilidad de la Micro empresa; quien concluye: que el financiamiento bancario tuvo resultados positivos en la rentabilidad de las micro empresas en los últimos años en el distrito de Huarmey, debido al apoyo directo bancario y el cumplimiento de pago de sus créditos por parte de los micro empresarios.

Como se podría verificar ambas investigaciones cumplieron sus objetivos al comprobar que existe una rentabilidad a partir del financiamiento que obtuvieron.

De la variable rentabilidad

Tabla 8.

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 62% indicaron valorar la rentabilidad del activo fijo de su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Aranda (2008) sobre Generación y sustentación de rentabilidad de la industria textil en México; quien concluye; se determinó que en la relación de los factores propios y del contexto con la generación de rentabilidad, fueron los factores propios de la empresa los que en mayor medida determinaron la rentabilidad reportada por las empresas de la industria textil, siendo específicamente la gestión que se hizo de las partidas del activo, el pasivo y las ventas lo que influyo en sus resultados.

Como se puede verificar ambas realidades micro empresariales presentan gestiones positivas de sus activos, pasivos y ventas que influyeron en la mejora de las micro empresas.

Tabla 9.

Del total de 100% de propietarios y administradores encuestados, el 52% indicaron si valorar la rentabilidad financiera de su micro empresa.

Los resultados hallados en la presente investigación se relacionan con la tesis de Manchego (2014) sobre Gestión de outsourcing y su impacto en la rentabilidad: caso Sara Morello S.A.C. realizado en Lima. Quien concluye: que se halló, que la gestión de outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el nivel de rentabilidad, caso compañía Sara Morello SAC.

Entre ambos estudios se observa una relación por cuanto existe un impacto de la rentabilidad en el caso de la micro empresa Sara Morello SAC en relación a las micro empresas de autopartes de la ciudad de Huaraz.

Tabla 10.

Del total de encuestados, el 72% indicaron no elaborar el análisis de la rentabilidad en su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de Rengifo (2011) sobre el Crédito y la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de Tarapoto; quien concluye, el crédito que proviene de cualquier fuente sea bancaria o no bancaria genera una rentabilidad a nivel medio en las micro empresas.

Existiendo una pequeña diferencia entre los resultados de la tesis de Rengifo quien propone el nivel medio de la rentabilidad de las micro empresas como resultados del financiamiento que adquirieron, mientras que en la micro empresas de autopartes de Huaraz se observa una significativa rentabilidad en el ejercicio fiscal.

Tabla 11.

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 57% afirmaron que la micro empresa contaba con el análisis de solvencia.

Los resultados de la investigación se relacionan con la tesis de Márquez (2007) sobre Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas, realizado en Lima. Quien afirma que el 66.70% de los encuestados indica que “si afecta” los intereses del financiamiento, la estructura de costo y concluye: la importancia que tiene la media y pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta.

Ambos resultados se relaciona porque en la micro empresa de Huaraz cuentan con el análisis de solvencia.

Tabla 12.

Del total de 100% de encuestados, el 80% indicaron que su micro empresa si contaba con el análisis de estructura financiera.

Los resultados encontrados en esta investigación se relacionan con la tesis de Macas & Luna (2010) sobre Análisis de rentabilidad económica y financiera y

propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de vicio acuáticos “Coexbi” S.A. del Cantón Huaquillas, Loja – Ecuador. Quienes concluyen que la estructura financiera de la empresa “Coexbi” en los periodos de estudio fueron objeto de análisis y muestran una estabilidad, solvencia y rentabilidad normal que le permite desempeñar sus actividades con total normalidad, evidenciándose que durante los períodos de análisis, la empresa si obtuvo utilidad. La empresa presenta un índice de solides bajo porque el grado de participación de los acreedores en la entidad está por encima del patrimonio de la misma.

Como se puede observar los resultados de ambas investigaciones muestran la elaboración de los estados financieros y se observa que hubo rentabilidad.

Tabla 13.

Del total de 100% de encuestados, el 100% indicaron que las ventas de la micro empresa era de 100 unidades impositivas tributarias.

Los resultados de la presente investigación se diferencian con la tesis de Inga (2006) sobre El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas en el distrito de Trujillo de la región la Libertad. Quien concluye: las Mype del distrito de Trujillo de la región la Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.

Existe una diferencia entre ambos estudios, debido a que las Mype del distrito de Trujillo tienen restricciones crediticias en el sistema bancario por su excesiva informalidad; mientras que en las micro empresas de Huaraz se logra con mayor facilidad los créditos bancarios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Se han determinado las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes Huaraz en el 2015; con el 55% que afirmaron haber utilizado financiamiento bancario para organizar su micro empresa y el 63% que valoraron la rentabilidad del activo en su micro empresa.
2. Quedan descritas las características del financiamiento del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015; con el 95% que no se prestaron de los agiotistas para financiar su micro empresa, el 68% que no utilizaron sus ahorros personales para organizar su micro empresa, el 50% que no financiaron su empresa a mediano plazo, el 60% que financiaron su empresa a largo plazo.
3. Queda descrita la rentabilidad del sector comercio rubro autopartes de Huaraz en el 2015; con el 52% que tuvieron una valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa, el 72% que no elaboran el análisis de la rentabilidad, el 57% que realizaban el análisis de solvencia de su micro empresa, el 80% que siempre analizaban la estructura financiera en su micro empresa y el 100% que afirmaron realizar que sus ventas de su micro empresa eran de 100 UIT.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que las micro empresas de autopartes de la ciudad de Huaraz fortalezcan su actividad comercial mediante el financiamiento bancario y no bancario con la finalidad de apoyar diversas áreas del comercio como el marketing, elevación de capital de trabajo, compra de suministros, el mejoramiento de la comercialización y penetración a más mercados del callejón de Huaylas; como consecuencia contribuir al desarrollo integral de su micro empresa; actividades que pueden mejorar sustancialmente su rentabilidad en pocos períodos de tiempo.
2. El micro empresario de autopartes debe cumplir con sus obligaciones crediticias en forma puntual de acuerdo a los contratos de crédito firmados y elevar su credibilidad frente a las entidades financieras.
3. Los micro empresarios de autopartes deben tener sumo cuidado en el logro de la rentabilidad generado por el financiamiento, evitando malgastar las utilidades micro empresariales; buscando sistemáticamente la reinversión para una mejor capitalización.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias bibliográficas

- Algieri, M. (2007). *Alternativas de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (Pyme) de las industrias metálicas y metalmeccánicas en Barquisimeto, Estado Lara*. Tesis De Maestría. Barquisimeto: Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”
- Alvarado, J. Portocarrero, F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Ángeles, E. (2005). *Método y técnicas de investigación*. México: Trillas.
- Apaza, M. (2002). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Lima Perú: Edit. Pacífico.
- Aranda, M. (2008). *Generación y sustentación de rentabilidad de la Industria Textil en México*. Tesis Doctoral. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Bernstein, L. (1995). *Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación*. Madrid: Ed. Irwin.
- Brigham, S. (2000). *Fuentes de Financiamiento*. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>
- Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial Supergráfica S.R.L
- Cuervo, A. & Rivero, P. (1986). *El análisis económico-financiero de la empresa*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.
- Cuervo, A. (1994). *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Madrid: Ed. Cívitas.

- Emery, R. Finnerty, D. & Stowe, D. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. México: Prentice Hall.
- Esteo, F. (1998). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.
- Filippo, A: (2011). *Financiamiento del desarrollo económico diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*. Tesis Doctoral. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Gitman, J. (1982). *Fundamentos de Administración Financiera*. 3ª. ed. México: Harla.
- González, J. (1995). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Madrid: Ed. Pirámide.
- González, L. Correa, A. & Acosta, M. (2002). *Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 31(112), 395-430. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de: <http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Hernández, Fernández & Baptista (2010) *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill
- Inga, M. (2006). *El mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la región La Libertad*. Tesis De Titulación. Piura: Universidad de Piura.

- Kong, J. & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012*. Tesis de Titulación. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo.
- Kotter, P. & Heskett, L. (1992). *Cultura de Empresa y Rentabilidad*. 3ª. ed. Madrid: Díaz de Santos.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Ley N°28015 (2003). Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. (2003). Art. 3, modificada por D.L. N° 1086 “Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente” (2008)
- Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). *Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor*. 13 Ed. Santa Fe: CENGAGE Learning. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de:
http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LT-iicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&v

ed=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fu
entes%20de%20financiamiento&f=false

- López, E. (2007). *Mejora de la Competitividad de las MYPE Agroindustriales Piuranas a través del Financiamiento*. Tesis Para Optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional de Piura.
- Macas, Y. & Luna, G. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos "Coexbi S.A" del Cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009*. Tesis de Titulación. Loja-Ecuador: Universidad Nacional de Loja.
- Manchego, S. (2014). *Gestión del outsourcing y su impacto en la rentabilidad: caso Sara Morello S.A.C*. Tesis de Maestría. Lima: Universidad Nacional Mayor De San Marcos.
- Márquez, L. (2007). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*. Tesis De Titulación. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Marshall, F. (2002). *Diccionario de Ingeniería Financiera*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Mora, M. (2006). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima*. Tesis De Maestría. Colima: Universidad de Colima.
- Muñoz, R. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014*. Tesis de Titulación. Trujillo: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Ñaupas, H. Mejía, E. Novoa, E. & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Ochoa, G. (2002). *Administración Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Osgood, R. (1985). *Métodos efectivos de planificación de negocios*. México: Limusa.
- Pascual, C. & Subías, C. (1998). *Planificación y Rentabilidad de Proyectos Industriales*. Barcelona: Marcombo.
- Paulet, P. & Santandreu, E. (1993). *Diccionario de Economía y Empresa*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Pollit & Hungler (1998) *Metodología de la investigación en salud*. México: Mc Grau Hill.
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ProInversión. (2007). *Mypequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Rengifo, M. (2011). *El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. Tesis de Maestría. Tingo María: Universidad Nacional Agraria De La Selva
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. España: Universidad de Murcia.
- Sanz, J. (2002). *Diccionario económico, contable, comercial y financiero*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

- Suárez, S. (1992). *Diccionario de Economía y Administración*. Madrid: McGraw Hill.
- Suárez, S. (1992). *Diccionario de Economía y Administración*. Madrid: McGraw Hill.
- Tello, L. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*. Tesis de Titulación. Pacasmayo: Universidad Nacional De Trujillo.
- Urías, J. (1995). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Ed. McGraw-Hill.
- Varian, H. (1996). *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*. 4ta Ed. Barcelona, España: Antoni Bosch Editor.
- Vásquez, F. (2007). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006*. Tesis de Titulación. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Velecela, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes*. Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad De Cuenca.
- Venero, H. (2010). *¿Operan las Instituciones Financieras en la Frontera de Tecnologías Crediticias Eficientes? Un Análisis de Transacciones en los Sectores de Bajos Ingresos" Instituto de Estudios Peruanos (IEP)*. [Acceso 2016 Abr. 15]. Recuperado de: www.consortio.org/cies/html/pdfs/Pb0121.PD

10. ¿Ud. elabora el análisis de la rentabilidad?
a) Sí b) No c) No responde
11. ¿Su micro empresa cuenta con el análisis de solvencia?
a) Sí b) No c) No responde
12. ¿Su micro empresa cuenta con el análisis de la estructura financiera?
a) Siempre b) Casi siempre c) A veces d) Nunca
13. ¿Hasta cuantas UIT calcula la venta de su micro empresa?
a) 50 UIT b) 100 UIT c) 150 UIT

RESPONSABLE: HMEA

ANEXO N° 02: FIGURAS ESTADÍSTICAS

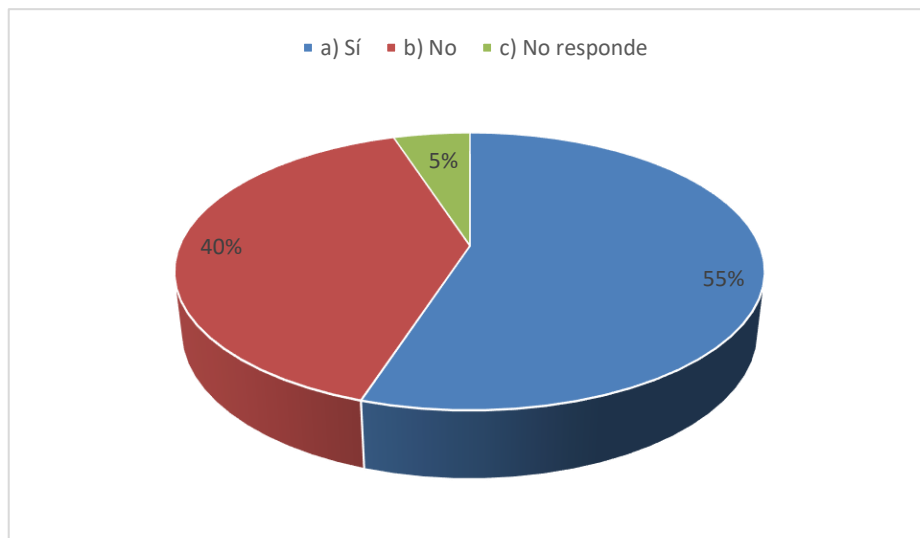


Figura 1: utilización del financiamiento bancario para organizar su micro empresa
Fuente: Tabla 1

Interpretación

Del 100 igual a 40 encuestados, el 55% afirmaron utilizar el financiamiento bancario para organizar su micro empresa, a diferencia del 5% dijeron no respondieron y el 40% indicaron no utilizar el financiamiento bancario.

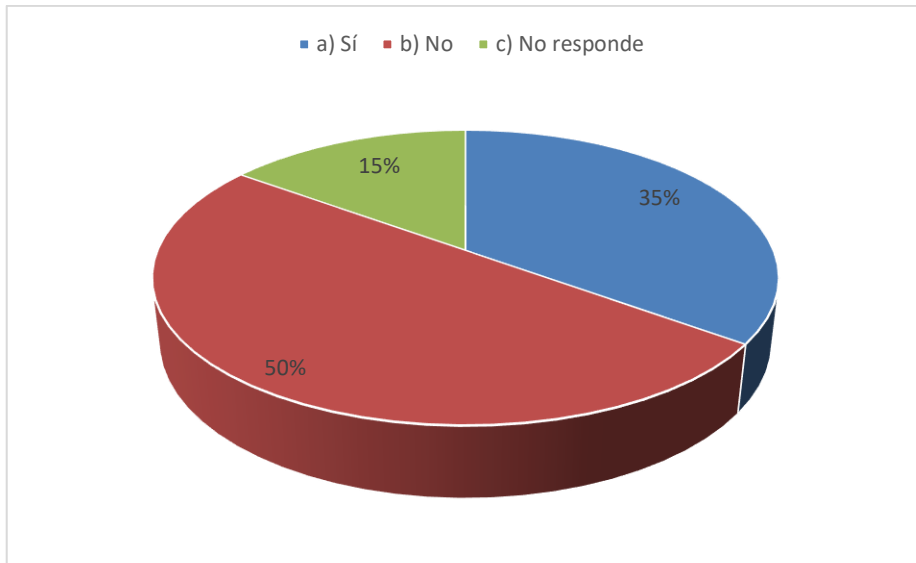


Figura 2: Utilización del financiamiento no bancario para la organización de su micro empresa
Fuente: Tabla 2

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 50% indicaron no utilizar el financiamiento no bancario para organizar su micro empresa, a diferencia del 15% no respondieron y el 35% indicaron sí utilizar el financiamiento no bancario para organizar su micro empresa.

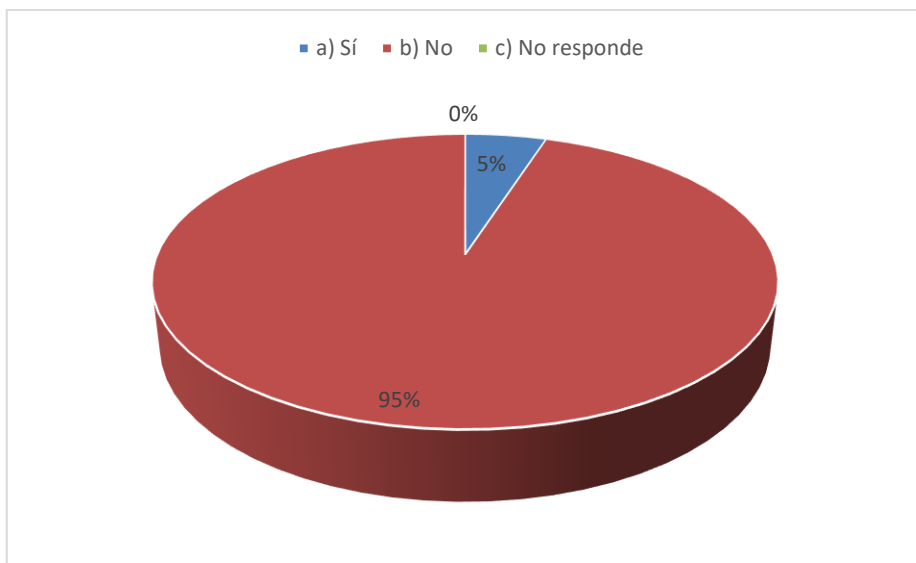


Figura 3: Préstamos a agiotistas para financiar su micro empresa
Fuente: Tabla 3

Interpretación

Del 100% de elementos de la muestra encuestados, el 95% indicaron no realizar préstamos de agiotistas para financiar su micro empresa, a diferencia del 5% dijeron si acudir a agiotistas para financiar su micro empresa.

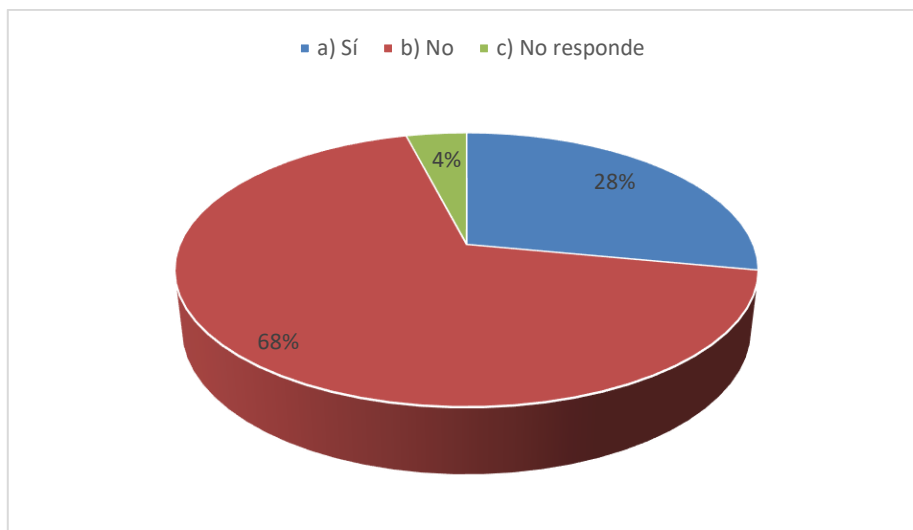


Figura 4: Utilización de su ahorros personales para organizar su micro empresa

Fuente: Tabla 4

Interpretación

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados, el 68% indicaron no utilizar ahorros personales para organizar su micro empresa, a diferencia del 4% no respondieron y el 28% afirmaron utilizar ahorros personales para organizar su micro empresa.

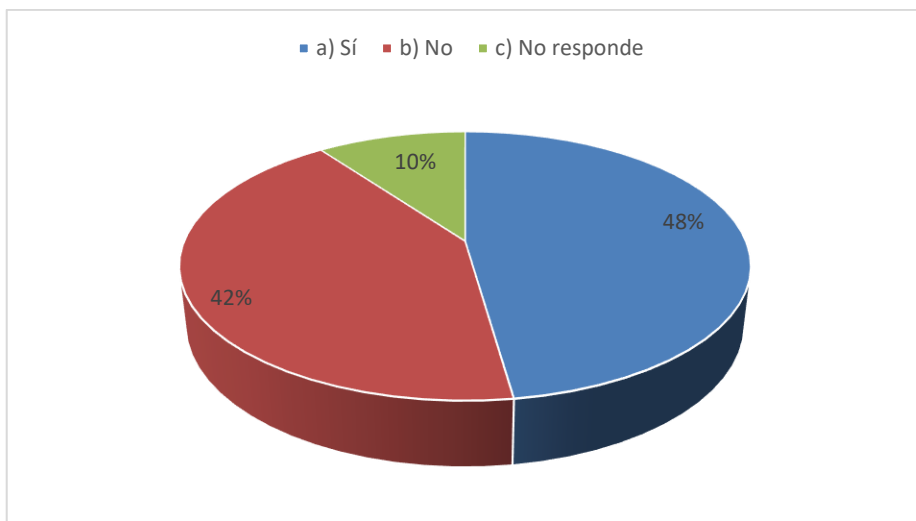


Figura 5: Financiamiento de su empresa a corto plazo
Fuente: Tabla 5

Interpretación

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 48% indicaron si utilizar el financiamiento a corto plazo para su micro empresa, a diferencia del 10% no respondieron y el 42% dijeron no utilizar el financiamiento a corto plazo para su micro empresa.

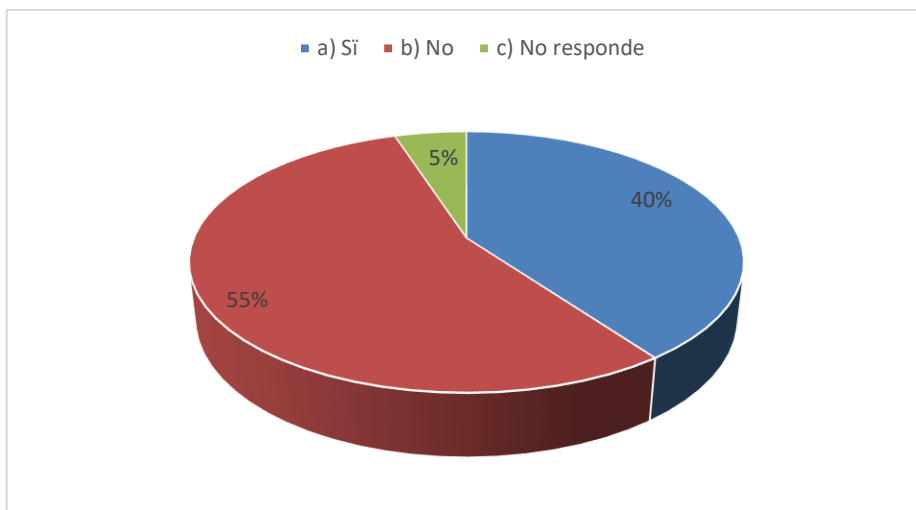


Figura 6: Financiamiento de su empresa a mediano plazo

Fuente: Tabla 6

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 55% indicaron no utilizar el financiamiento a mediano plazo para su micro empresa; a diferencia del 5% no respondieron y el 40% afirmaron utilizar el financiamiento a mediano plazo para financiar su micro empresas.

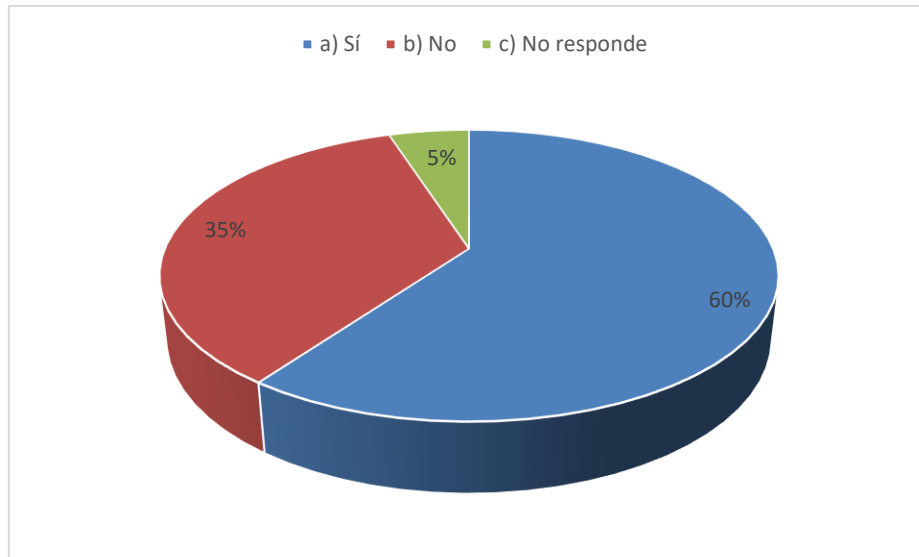


Figura 7: Financiamiento de su micro empresa a largo plazo
Fuente: Tabla 7

Interpretación

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 60% afirmaron utilizar el financiamiento a largo plazo para financiar su micro empresa, a diferencia del 5% no respondieron y el 35% indicaron no utilizar el financiamiento a largo plazo para financiar su micro empresa.

Rentabilidad

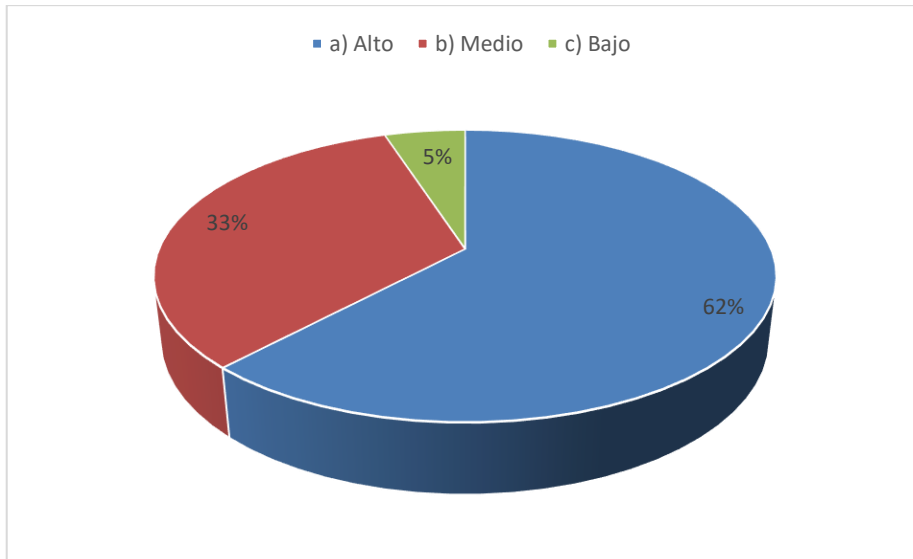


Figura 8: Valoración de la rentabilidad del activo en su micro empresa
Fuente: Tabla 8

Interpretación

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 62% indicaron valorar la rentabilidad del activo fijo de su micro empresa, a diferencia del 5% no respondieron y el 33% dijeron no valorar la rentabilidad del activo en su micro empresa.

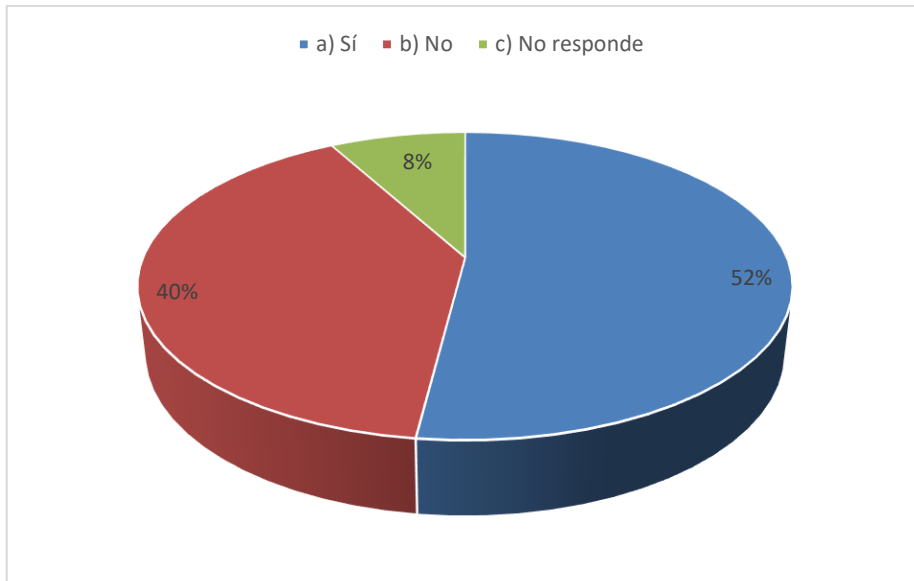


Figura 9: Valoración de la rentabilidad financiera de su micro empresa
Fuente: Tabla 9

Interpretación

Del total de 100% de propietarios y administradores encuestados, el 52% indicaron si valorar la rentabilidad financiera de su micro empresa, a diferencia del 8% no respondió y el 40% dijeron no valorar la rentabilidad financiera de su micro empresa.

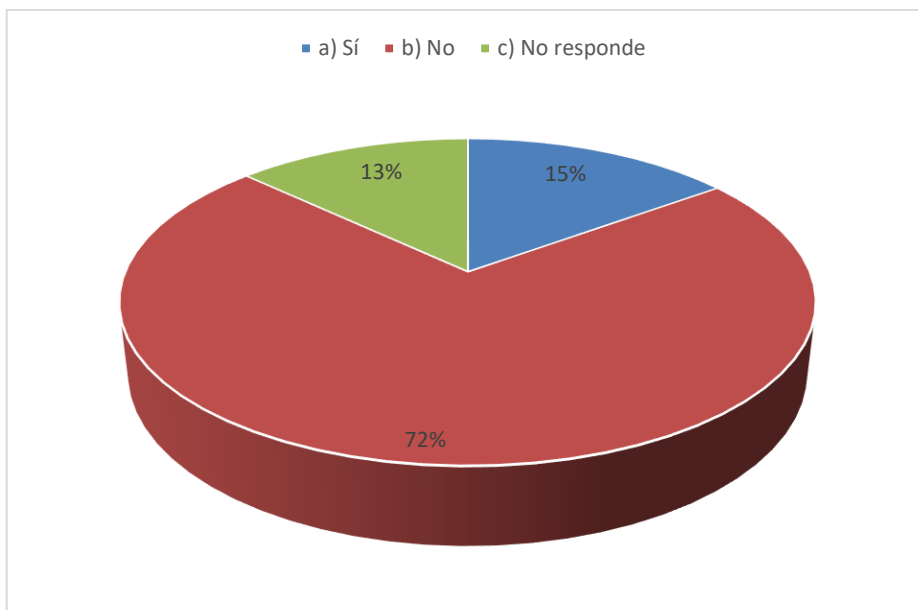


Figura 10: Elaboración del análisis de la rentabilidad
Fuente: Tabla 10

Interpretación

Del total de encuestados, el 72% indicaron no elaborar el análisis de la rentabilidad en su micro empresa, a diferencia del 13% no respondieron y el 15% opinaron si elaborar el análisis de la rentabilidad en su micro empresa.

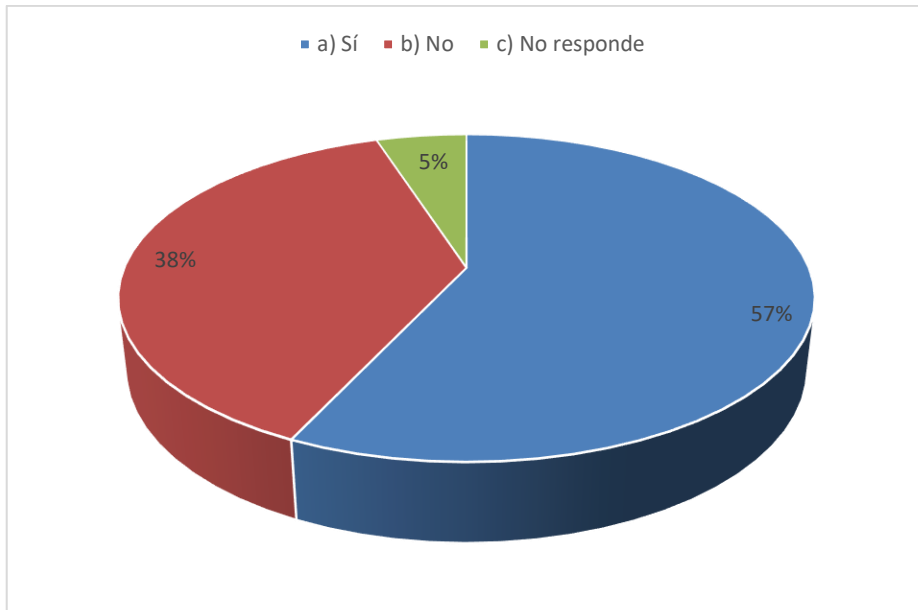


Figura 11: Análisis de solvencia en su micro empresa
Fuente: Tabla 11

Interpretación

Del 100% igual a 40 elementos de la muestra encuestados, el 57% afirmaron que la micro empresa contaba con el análisis de solvencia, a diferencia del 5% no respondieron y el 38% indicaron que la micro empresa no contaba con el análisis de solvencia.

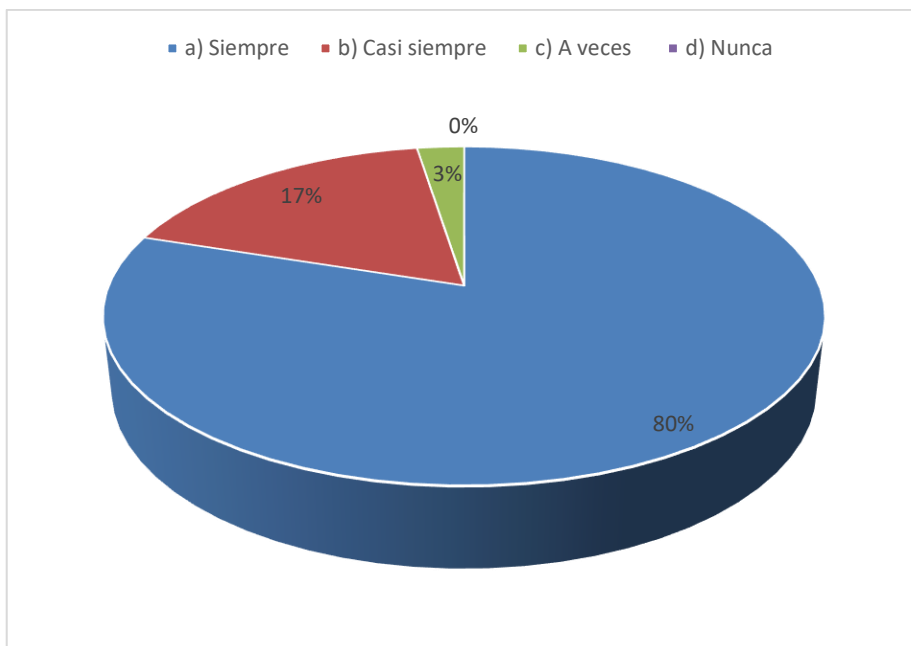


Figura 12: Análisis de la estructura financiera en su micro empresa
Fuente: Tabla 12

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 80% indicaron que su micro empresa si contaba con el análisis de estructura financiera, a diferencia del 3% no respondieron y el 17% opinaron que su micro empresa no contaba con el análisis de estructura financiera.

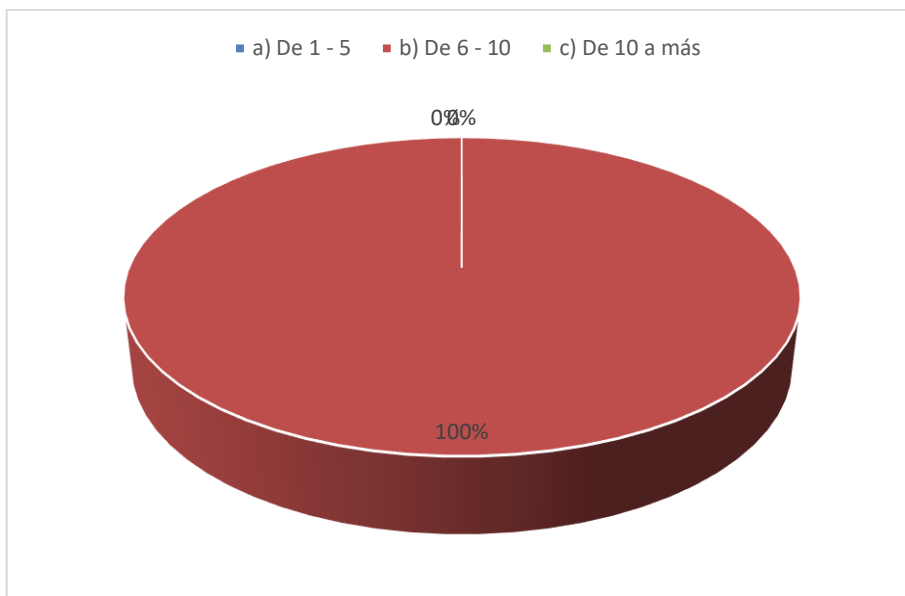


Figura 13: Cálculo de las ventas de su micro empresa
Fuente: Tabla 13

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 100% indicaron que las ventas de la micro empresa era de 100 unidades impositivas tributarias.

ANEXO N° 03: ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

SUNAT
DECLARACIÓN

DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA
TERCERA CATEGORIA

Copia para el
Contribuyente

PAGO
702

RUC
RAZÓN SOCIAL

20517194922
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA CZ SRL

1.- ESTADOS FINANCIEROS

I.- Balance General

ACTIVO	Código	Valor Histórico
		Al 31 Dic. de 2015
Caja y Bancos	359	113,644
Inv. valor razonab. y disp. p venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	147,381
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	45,068
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	916,958
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdicio	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar, sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	
Dep Inn, activ arren fin. e IME acum.	383	
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	18,050
Otros activos no corrientes	389	1,234
TOTAL ACTIVO NETO	390	1,242,232
PASIVO	Código	V. Histórico 31 Dic 2015
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	15,481
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	1,018,906
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directos y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	51,573
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
TOTAL PASIVO	412	1,088,260

PATRIMONIO		Valor Historico	
		Al 31 Dic. de 2015	
Capital			
Acciones de Inversión	414		7,500
Capital adicional positivo	415		
Capital adicional negativo	416		
Resultados no realizados	417		
Excedente de revaluación	418		
Reservas	419		
Resultados acumulados positivo	420		
Resultados acumulados negativo	421		108,664
Utilidad de ejercicio	422		
Perdida del ejercicio	423		39,808
TOTAL PATRIMONIO	424		155,972
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	425		1,242,232

11.-Estado de Perdidas y Ganancias-Valores Historicos

		Importe	
		Al 31 Dic. de 2015	
Ventas Netas o ingresos por servicios		461	1,567,920
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas		462	
Ventas Netas		463	1,567,920
(-) Costo de Ventas		464	(1,492,459)
Resultado Bruto		465	75,461
	Utilidad	466	0
	Perdida	467	0
(-) Gastos de venta		468	(4,284)
(-) Gastos de administración		469	(1,071)
Resultado de operación		470	70,166
	Utilidad	471	0
	Perdida	472	(14,817)
(-) Gastos financieros		473	0
(+) Ingresos financieros gravados		474	0
(+) Otros ingresos gravados		475	0
(+) Otros ingresos no gravados		476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo		477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo		478	
(-) Gastos diversos		480	
REI Positivo		481	
REI Negativo		482	
Resultado antes de participaciones		484	55,289
	Utilidad	485	0
	Perdida	486	0
(-) Distribución legal de la renta		487	
Resultado antes del impuesto		488	55,289
	Utilidad	489	0
	Perdida	490	(15,481)
(-) Impuesto a la Renta		491	
Resultado del ejercicio		492	39,808
	Utilidad	493	0
	Perdida		0

DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	55,289
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	102	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	103	
Renta neta del ejercicio	104	
Pérdida del ejercicio	105	55,289
Ingresos Exonerados	106	0
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	107	
	108	0
Renta Neta Imponible		
Total Impuesto a la Renta	110	55,289
Saldo de pérdidas no compensadas	113	15,481
Coefficiente o porcentaje para el calculo del pago a cuenta	111	0
Coefficiente	112	1.5
	114	0.0099

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Creditos sin Devolucion		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	15,481
Creditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	(1,872)
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(22,718)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129))	506	(9,169)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.	ITF
SALDO POR	A FAVOR DEL	1.- Devolución	137 2 138	(9,109)	
REGULARIZAR	CONTRIBUYENTE	2.- Aplic. F. P.			
	A FAVOR DEL FISCO		139	0	161
Actualización del saldo			142		
Total Deuda Tributaria			505	0	565
(-) Saldo a favor del exportador			141		143
(-) Pagos realizados antes de presentar este formulario			144		163
(-) Interés moratorio			145		164
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA			146	0	165
	IMPORTE A PAGAR		180	0	181
Forma de Pago			X EFECTIVO		CHEQUE

5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS		
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable		155
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago		156
Pagos efectuados con otros medios de pago		157
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable		158
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos		159
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 x 2		160

6.- IDENTIFICACION		
DATOS GENERALES		
Esta exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal		NO
Base Legal de la Exoneración	210	
Otros-Especifique	216	
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?		NO
Base Legal	221	
Otros-Especifique	222	
Subvencio de Estabilidad		
Numero de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224	NO
¿ Está autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?		NO
La Presente Declaración está expresada en:		NO
La presente declaración rectifica o sustituye a otra		NO
ME por regularizar		NO
Balances de Comprobacion		NO
Sistema de rastreo de pérdidas del ejercicio 2015		NO
REGIMEN DE LA AMAZONIA		
Acogimiento a la ley de la Amazonia		NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia		NO
Domicilio Fiscal		
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonia junto con su Administración y Contabilidad		
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio		
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	210	
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal		
Registros Públicos		
Hoja de Registro	280	
Folio	281	
Asiento	282	
Activos Fijos	283	
Monto de Activos Fijos al 31/12/2015 ubicados en la Amazonia	223	
BENEFICIOS TRIBUTARIOS		
Esta acogido a Beneficios Tributarios		NO
Tipos del beneficio	199	
Otros-Especifique	201	
DONACIONES		
Está deduciendo gastos por concepto de donaciones ?		NO
Inf. Donaciones:	227	

NOMBRE O RAZON SOCIAL
N° RUC

: IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA CZ SRL
: 20517194922

EJERCICIO 2015

RATIOS FINANCIEROS MAS ELEMENTALES

CALCULOS

EVALUACION

01 LIQUIDEZ CORRIENTE

$$\frac{\text{ACTIVO CTE.}}{\text{PASIVO CTE.}} = \frac{1.222.948,00}{1.034.387,00} = 1,18 : 1$$

Este Ratio significa que, por cada Sol de deuda en el corto plazo, la Empresa dispone de S/. 1,18 de respaldo o solvencia y Liquidez para cubrir oportunamente sus deudas.

02 PRUEVA ACIDA

$$\frac{\text{ACTIVO CTE. - EXISTENCIA}}{\text{PASIVO CTE.}} = \frac{1222948-916855}{1.034.387,00} = \frac{306093}{1.034.387,00} = 0,30 : 1$$

Esta Razón indica que, por cada Nuevo Sol de deuda, la Empresa dispone en forma inmediata de S/. 0,30 para cancelar su deudas.

03 SOLIDEZ

$$\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}} = \frac{1.242.232,00}{1.086.260,00} = 1,14 : 1$$

Este Ratio indica que la Empresa dispone de S/. 1,14 en Activos por cada obligación que adeuda, así que, en determinado momento, al vender todos sus bienes, dispondrá de dinero suficiente para cubrir sus obligaciones, por tanto, es una garantía para sus acreedores una razón 1,14 : 1.

04 ENDEUDAMIENTO

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{1,086,260.00}{1,242,232.00} = 0.87 : 1$$

Este Ratio indica que, por cada Nuevo Sol del Activo de la Empresa, S/ 0.87 son de los Acreedores; este valor se considera aceptable, ya que la Empresa tiene 67% de sus Activos libres, o sea, una buena garantía para obtener mayores créditos de sus proveedores o Bancos Comerciales.

05 INDICE DE PROPIEDAD O RATIO DE INDEPENDENCIA

$$\text{INDICE DE PROPIEDAD} = \frac{\text{PATRIMONIO O CAP. CONTAB.}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{155,972.00}{1,242,232.00} = 0.13 : 1$$

Esta Razón indica que, por cada Nuevo Sol invertido en la empresa, S/ 0.13 pertenecen a los dueños; cuanto más alta sea la proporción, indica menor endeudamiento externo. La independencia financiera es de 33 % y aumenta en la misma proporción en que aumenta la razón.

06 RATIO DE PATRIMONIO INMOVILIZADO

$$\text{PATRIMONIO INMOVILIZADO} = \frac{\text{PROPIEDADES, PLANTAY EQUIPO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{155,972.00}{7,500.00} = 20.80 : 21$$

Este Ratio nos indica que, por cada Nuevo Sol de inversión de los propietarios, hay S/ 20.80 inmovilizados en Inmuebles Maquinarias y Equipo, lo cual significa una paridad para su capital de trabajo.

07 RATIO DE PROTECCION A LA INVERSION

$$\text{PROTECCION A LA INVERSION} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{1,086,262.00}{7,500.00} = 144.83 : 1$$

Un buen Ratio es 1:1 de lo contrario, significa que el Pasivo externo es superior al aporte de los dueños es el caso en nuestra empresa nos esta indicando que nuestros pasivos estan a la paridad a la inversión.

RATIOS RELACIONADOS CON EL ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

08 PORCENTAJE DE UTILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS NETAS

$$\% \text{ UTIL. BRUTA / VENTAS NETAS} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{7,546,100.00}{1,567,920.00} = 4.81 = 5\%$$

Este porcentaje indica que la Ganacia Bruta en el periodo es de 40% , lo cual debe compararse con los datos de años anteriores para determinar su comportamiento , de acuerdo con las politicas y la actividad de la Empresa .

09 PORCENTAJE DE UTILIDAD NETAS SOBRE VENTAS NETAS

$$\% \text{ UTIL. NETA / VENTAS NETAS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{5,528,900.00}{1,567,920.00} = 3.53 = 3\%$$

La Utilidad Neta sobre Ventas , en el ejercicio, es de 3 % lo cual debe compararse con las ganancias de --- ejercicios anteriores para la toma de decisiones en la Empresa.

10 PORCENTAJE DE COSTO DE VENTAS SOBRE VENTAS NETAS

$$\% \text{ COSTO DE VENTAS / VENTAS NETAS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{149,245,900.00}{1,567,920.00} = 95.19 = 95\%$$

El costo de ventas sobre las Ventas Netas fue de 95 % en este periodo, que al compararlo con otros, determinará el comportamiento de la empresa en ese campo.

11 PORCENTAJE DE GASTOS OPERACIONALES SOBRE VENTAS NETA

$$\% \text{ G. OPERACIONALES / VENTAS NETAS} = \frac{\text{GASTOS OPERACIONALES} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{2,017,200.00}{1,567,920.00} = 1.29 = 1\%$$

La Empresa ha registrado Gastos de Operación de 1 % para realizar sus ventas en el periodo .

12 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

$$\text{RENTABILIDAD / VENTAS} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL X 100}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{7.010.600,00}{1.567.920,00} = 4,47 = 4\%$$

La Empresa obtuvo 4 % de Utilidad sobre Ventas Netas en el Ejercicio del 2015.

13 ROTACION DE INVENTARIOS

R.I
COSTO DE VENTAS
PROMEDIO DE INVENTARIOS

$$\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INV. INIC.} + \text{INV. FINAL}}{2} = \frac{1.694.582,45 + 976.854,16}{2} = 2.153.009,53$$
$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}} = \frac{1.492.459}{2.153.009,53} = 0,69 = 1 \text{ VECES}$$

La Empresa ha Rotado sus Inventarios 1 veces en el año; indica que sus inventarios, en promedio han permanecido almacenados 3 meses.

14 RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE

$$\text{RENTABILIDAD / CAPITAL CONTABLE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA X 100}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{79.616,00}{7.500,00} = 10,62 = 11\%$$

La Razón indica que la inversión de la propietaria en el periodo 2015 produjo una Utilidad del 11 %.