



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA

EMPRESA “COMERCIAL DONA” S.A.C DEDICADOS A LA COMPRA

Y VENTA ABARROTES AYACUCHO 2017.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO

ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y

FINANCIERAS

AUTOR:

JHONATAN FLORES HUAMAN

ASESOR:

CPCC. YURI V. SÁNCHEZ ESPINOZA

AYACUCHO – PERÚ

2018

Agradecimiento

En primera instancia agradezco a mi madre, una gran mujer de gran corazón que se ha esforzado para poder ayudarme a llegar al punto donde me encuentro.

Sencillo no ha sido el proceso, pero gracias a sus enseñanzas de mi madre logre grandes propósitos como llegar a estudiar a la universidad.

Dedicatoria

Para mi madre querida, con mucho amor

COMISIÓN EVALUADORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

MGTR. ORLANDO SOCRATES SAAVEDRA SILVERA

PRESIDENTE

CPCC. JESUS GARCIA AMAYA

MIEMBRO 1

MG. ANTONIO ROCHA SEGURA

MIEMBRO 2

1. TÍTULO DE TESIS

Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017

RESUMEN

presente investigación (meta-análisis) lleva como objetivo general, teniendo como mi objetivo general: Determinar y describir las características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresa "comercial dona" S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017, el tipo y nivel de investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de las enuestas aplicada a gerencia general, algunas empresa dedicados al rubro, créditos, cobranzas de las micro y pequeñas empresas. De la data de los 35 micro y pequeñas empresas la mayor parte de las personas encuestadas o que tiene su empresa son mayores de 45 años son el 43% del 99%, y el 49% de los empresario tienen secundaria completa. Así mismos, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio fueron: 60% con financiamiento interno 29% es de financiamiento externo, 31% en Ayacucho son empresas formales y 70% son empresas informales. Respecto de quienes obtienen el financiamiento 48% obtiene de sus familiares, y las solicitudes que hacen cuando se financian por externo es de 40% de las cooperativas. lo siguiente podemos decir que la rentabilidad, 31% mejoraron su negociación con la obtención de un financiamiento y mejoro la rentabilidad en las micro y pequeñas empresa de la región de Ayacucho.

Palabras claves: financiamiento, rentabilidad, MYPES

ABSTRACT

This research (meta-analysis) is entitled Financing and profitability of micro and small businesses in the Peruvian commerce sector: case of the "commercial Dona" SAC dedicated to the purchase and sale of groceries of Ayacucho 2017, taking as my general objective: Determine and describe the characteristics of financing and profitability of micro and small companies in the Peruvian commerce sector: case of the "commercial

Dona" SAC dedicated to the purchase and sale of groceries of Ayacucho 2017, the type and level of research was qualitative-descriptive and to collect information the survey technique applied to general management was used, some companies dedicated to the field, credits, collections of micro and small enterprises. Of the data of the 35 micro and small companies most of the people surveyed or who have their company are over 45 years old are 43% of 99%, and 49% of employers have complete secondary. Likewise, the main characteristics of the MSEs in the field of study were: 60% with internal financing 29% is external financing, 31% in Ayacucho are formal companies and 70% are informal companies. Regarding those who obtain the financing, 48% obtain from their relatives, and the requests they make when they are financed by external sources is 40% of the cooperatives. The following we can say that the profitability, 31% improved its negotiation with the obtaining of a financing and improved the profitability in the micro and small company of the region of Ayacucho.

Keywords: benefits, profitability, MYPES

2. CONTENIDO

1. TÍTULO DE TESIS	3
2. CONTENIDO	6
I-INTRODUCCIÓN.....	8
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	13
2.1. Antecedentes	13
2.1.1. Antecedentes internacionales	13
2.1.2. Antecedentes nacionales	15
2.1.3. ANTECEDENTE LOCAL.....	17
2.2. Bases teóricas	19
2.2.1. Teoría del financiamiento.....	19
2.2.2. Teoría de rentabilidad	29
3.2. Marco conceptual	33
3.2.1. Definición de financiamiento	33
3.2.2. Definición de rentabilidad	34
3.2.3. Definición de micro-pequeñas empresas:.....	38
III. HIPÓTESIS.....	39
IV. METODOLOGÍA	39
4.1. Tipo de investigación	39
4.2. Nivel de investigación.....	40
4.3. Diseño de la investigación	40
4.4. Población y muestra.....	40
4.4.1. Población.....	40
4.4.2. Muestra	40
4.4.3. Técnica.....	41
4.6. Plan de análisis	42
4.7. Anexo 05: Matriz de consistencia	43
4.8. Principios éticos	44
IV. resultados y análisis del resultado	45
Resultados	45
Análisis del resultado	57

V conclusión	57
BIBLIOGRAFÍA.....	58
ANEXOS.....	62
Anexo 01: Modelo de fichas bibliográfica.....	62
Anexo 02: Cronograma de actividades	63
Anexo 03: Presupuesto.....	63
Anexo 04: Financiamiento propio.....	63

INTRODUCCIÓN

Este concurrente proyecto tiene por propósito de describir la Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empres “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho2017; al mismo intervalo, todo el propósito y acrecentamiento de la investigación.

La consideración de financiamiento se ha multiplicado en los en las últimas décadas por que permite a las empresas acceder a mejores condiciones, tales como: una mejor calidad de rendimiento, incremento de la innovación tecnológica, y una mayor posibilidad de entrar y mantenerse en el mercado; demás el financiamiento se puede destinar para el capital de trabajo, el activo disponible y/o activo fijo.

De igual forma, en un gran porcentaje de MYPES desaparecen en un corto plaza a menos de un año por un motivo que “enfrentan dificultades para convertirse en unidades productiva y competitivas, tales como: financiamiento, innovación tecnología, etc. según (Reyes 2012) explica de la siguiente forma, La rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló hoy el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda. Indicó que este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable.

El presente trabajo de investigación consta del siguiente: título, introducción, planeamiento de la investigación. De igual manera el proyecto de investigación contiene, el marco teórico conceptual y la metodología en donde se destacara el tipo,

nivel diseño de investigación, la población y la muestra, definición, las técnicas e instrumentos que se emplearan sin olvidar el proyecto incluye las referencias bibliográficas y los anexos.

El planteamiento de problema que realizamos internacionalmente lo explica, **López (2008)** La problemática financiera de las empresas se clasifica en diez categorías principalmente: recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida, cambios en el costo de materia prima, bajo nivel de ventas, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado. El 66% de las organizaciones externaron tener algún tipo de dificultades financieras. El bajo nivel de ventas representa la principal problemática que tienen las empresas, seguida por la falta de recursos financieros y el incremento en costo de la materia prima, de acuerdo a la tabla. Un 25% de las empresas no presenta ningún tipo de obstáculo en las finanzas empresariales, implicando una situación financiera adecuada. Así mismo, alrededor del 9% de las organizaciones desconocen cuáles son sus principales problemáticas, principalmente porque no manejan las finanzas de la empresa y las dificultades no son tan evidentes.

Las mayores dificultades que enfrentan las MYMES de los países latinoamericanos es su baja capacidad administrativa para vincularse con el sector externo, la falta de información sobre oportunidades de exportaciones competitivas y sostenibles, con altos niveles de valor agregado local, como resultado de una mínima capacitación y gestión gerencial en el área internacional y su limitado acceso a tecnologías, especialmente las referentes al comercio exterior.

Para **(Huamán 2011)** explica de la siguiente forma, Los mayores obstáculos al proceso exportador de las MYPES en el Perú, se refieren a factores relacionados con el marketing, como son: la adecuación del producto a los requerimientos del mercado externo, la falta de información (conocimiento) de los mercados, el acceso a adecuados canales de distribución y la falta de capacitación en marketing internacional y los problemas que ocurren en el Perú nos explica.

Los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas - MYPES, a pesar de las ventajas y bondades que posee, y según las cifras oficiales del MTPE, en la actualidad representan el 98% del total de empresas a nivel nacional, ocupan el 80.7% de la PEA, el 91.8% (MarcadorDePosición1) del empleo del sector privado, 26.7% del mercado ocupacional, 38.5% de la PEA auto empleada y de 36.5% de trabajadores por cuenta propia no están calificadas, esta situación reflejan que las MYPES, son las que vienen soportando la crisis del empleo. Sin embargo es el sector que no tiene apoyo económico, financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las “actividades de promoción económica”, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de concertar y lograr el apoyo del Gobierno Local, Regional y Nacional, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el fortalecimiento y desarrollo local sostenible, se les merecen porque son aliados para un buen entendedor en pocas palabras.

Los problemas que tenemos en Ayacucho con las micro y pequeñas empresas nos explica la revista correo y la autora intelectual, la mayor parte de micro y pequeñas

empresas en Ayacucho funcionan de ilegal, sin contar con las licencias correspondientes. La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria reporta que actualmente solo están formalizados un 25%, mientras que el 75% funcionan ilegalmente. El gerente de la Ccita, Iver Quispe informó que actualmente en la región existe un promedio de 928 empresas, el 80% en Huamanga, de los cuales 903 son micro empresas y 25 pequeñas, mientras que la mediana y gran empresa no existen en la región. Refiere que la informalidad en la gran parte de empresas se debe a la excesiva e ineficiente burocracia del sector público, escaso apoyo de las autoridades, así como la sobre regulación en el mercado laboral los cuales son factores que impiden el desarrollo empresarial (Nilda 2017).

Por lo anterior expresado, en el enunciado de problemas de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017.

Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017.

Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicados a la compra y venta de abarrotes Ayacucho, comercial dona” S.A.C 2017.

Análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las empresa del sector comercio del Perú: caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes Ayacucho, 2017.

Finalmente la investigación se justifica:

El presente trabajo de investigación se realiza por la necesidad de promover financiamiento y rentabilidad de los ciudadanos para la provincia de huamanga-Ayacucho, para fomentar y creación y formalización de las MYPES, toda esta investigación será en beneficio de la población de Ayacucho.

Cabe señalar que el problema de la las empresa dedicadas a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho, es por falta de financiamiento y falta de información que no perciben apoyo por parte de las autoridades responsables, que solo ven en cobrar de impuesto mas no en financiamiento y no optimen información, las empresas MYPES tienen desconocimiento de la rentabilidad de una empresa.

2.2. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Por su parte el autor **González (2014)** en su tesis titulado, **la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en las ciudad de Bogotá**, en su objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá, la conclusión que llegó, fue del principal aporte de esta investigación de explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá en el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de esta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

Adicionalmente se observa que mientras en las medianas empresas del sector comercio el acceso financiamiento a través del capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieras de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas.

Según **Bustos (2013)** en su tesis titulado, **fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas**, objetivo general desarrollar una investigación que

permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelve las mipymes (micros, pequeños y medianas empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento, Su conclusión, es desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las mipymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que permita ser un punto de interés para ñas empresa públicas o privadas encargados de créditos.

dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementa en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que esta función tanto de la inversión como del empleo: observando las características de las fuentes de financiamiento existen en la ciudad de México, existen cada vez mayor reponderación hacia la capacitación de las MIPYMES, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le expongan obstáculos burocráticos que retrases la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

De morales (2006) en su tesis titulado, **análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de colima**, objetivo general Para la mayoría de las Mypes encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito, conclusión tenemos, respecto a las

expectativas de fuentes de financiamiento a las cuales recurrirían los empresarios manufactureros a largo plazo, se puntualizó en orden de importancia que el 37% seguirá apoyándose de los créditos de sus proveedores, el 33% piensa en la banca comercial, el 10% recurrirá a cajas de ahorro, el 7% la banca de desarrollo y finalmente el 13% buscara otros fuentes de financiamiento.

Para la mayoría de las MYPES encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.

2.1.2. Antecedentes nacionales

López (2016), en su tesis titulado, **Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015**, objetivo general describir y determinar Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015, llegando a la conclusión, la mayoría de las MYPES encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.

Para la mayoría de las MYPES que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo.

Lezna (2010) en tu tesis que lleva por título **caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2008-2009**, su objetivo general caracterización del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro servicios geográficos del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2008-2009, llegando la conclusión, El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo

Según Cáceres (2010) en su tesis titulado, **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009**, su objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro Bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma – Región Arequipa, período 2008-2009, utilizo la metodología de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo no experimental , y como conclusión llego El 5% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. Estos resultados difieren de los encontrados por Reyna (6), que fueron: Capital de trabajo 66.7% y activos fijos 33.3%. También difieren con los resultados encontrados por Vásquez (5), que fue: mejoramiento y ampliación del local 64% y capital de trabajo 60%.

En su tesis Robles (2013) explica en su tesis que lleva por título, **caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de tica pampa, año 2011**, objetivo general Describir las principales características del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería en el distrito de Tica pampa, año 2011, llegando a la conclusión, El 89% de las MYPES encuestadas no solicitaron créditos financieros en el año 2009; en cambio en el año 2010 el 67% no solicitaron créditos financieros, ya que los representantes legales prefieren trabajar con financiamiento propio. 99 Asimismo, el 11% de las MYPES encuestadas, solicitaron crédito en el año 2009 y 33% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito en el año 2010, dijeron que obtuvieron el crédito de entidades no bancarias.

2.1.3. ANTECEDENTE LOCAL

Fernández (2015), en su tesis titulado **caracterización del financiamiento, la captación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería, periodo 2011-2012**, tuvo como objetivo general, Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, periodo 2011-2012, llegando a una conclusión, que Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2011 el 40% fue de largo plazo.

Soldadilla (2013) en su tesis titulado **caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del valle rio Apurímac periodo 2011_2012**, su objetivo general, describir las principales características del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

rubro ferreterías del valle rio Apurímac periodo 2011_2012, llegando a un conclusión Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 73% tiene 01 trabajador eventual y el 87% se formaron por subsistencia.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, las MYPES tienen las siguientes características: el 33% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 53% obtuvo su crédito de los usureros, en el año 2011 el 93% fue a corto plazo, en el año 2012 el 80% fue de corto plazo y el 13% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Tineo (2016) el título que lleva su tesis, es **influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2005**, su objetivo general, Determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Pro empresa influye en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga, 2015, llegando a la conclusión, de acuerdo al cuadro y grafico 4 el 80% de los encuestados consideran que el financiamiento que otorga la financiera pro empresa a los micro y pequeñas empresa conduce a riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera.

De acuerdo a la encuesta realizada el 83% de los encuestados considera que la financiera Pro empresa debe brindar mayor apoyo a las micro y pequeñas empresas en la búsqueda de mercado.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

2.2.1.1. Teoría del desarrollo y estrategias del financiamiento

Segur Girón (2007) explica que como se desarrolla en América Latina el financiamiento en lineamientos complejos. Que las políticas económicas a lo largo de estos últimos años han planteado como meta el desarrollo sostenido de la región. Para quien concibe lo que es la teoría del desarrollo, específicamente en lo que respecta a la región latinoamericana, las estrategias de financiamiento con equidad han sido difíciles de aplicar: desde una visión ortosa, la ineficiencia de las políticas económicas ha sido resultado de la injerencia del estado en los procesos productivos y en la determinación de los precios; de acuerdo con esa concepción, faltaría una profundización de la competencia y de las ventajas del mercado para hacer dicha política más eficiente. Durante las tres últimas décadas, los procesos de desregulación y liberalización de las economías haciendo a un lado al estado, no han sido favorables para el crecimiento y desarrollo económico de América Latina.

Desde nuestra perspectiva, la reacción de las empresas en materia de financiamiento logró un lugar a diversas teorías en entre los que se puede señalar lo destacado:

De acuerdo a Mendiola, Aguirre, Campos, Cuadros, Ludwig, & Regis (2016) que explican sobre el problemática e identificación de los elementos claves para diseñar una solución a través de la metodología de los factores críticos de éxito, en este capítulo se incluyen las diversas alternativas de financiamiento con las que cuenta las pequeñas empresas y medianas empresa, su accesibilidad

al financiamiento que necesario para crecer y las condiciones de este en el sistema financiero peruano, a fin determinar si son adecuados y eficientes.

Así mismo, se presenta la información utilizada como base para el desarrollo de la propuesta de esta investigación a través de la identificación de los elementos fundamentales y claves de tres casos (uno internacional y dos locales) que sirven de referencia para el planeamiento de la estructura que se expondrá en el siguiente capítulo. Por último, se describe los factores críticos identificados a partir de las entrevistas en profundidad realizadas a diversos expertos.

El autofinanciamiento: Según un informe del BID, «las PYMES en América Latina tienden a financiarse principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios» (BID, 2002: 14). A esto se le conoce como autofinanciamiento, y corresponde a la primera alternativa que tienen las empresas al momento de buscar financiamiento, especialmente la pequeñas que se encuentran en sus etapas iniciales de desarrollo. Según el informe del BID, en Argentina por ejemplo, en el año 1999 el 74% del pasivo de las pymes estaba constituido por capital propio, porcentaje más que elevado si se compara con sus pares de países desarrollados como Alemania o Japón, donde los fondos propios representaron el 22.3% y 26.7% de los pasivos de las pymes, respectivamente. Sin embargo, el financiamiento con recursos propios ha tenido una tendencia decreciente en Latinoamérica. Para el año 2009, solo el 60% de las fuentes de financiamientos de las pymes argentinas pertenecían a recursos propios (De Giovanni & Pasquini, 2010). Dicha proporción coincide

con el porcentaje promedio (entre el 2006 y el 2009) de las medianas empresas en América Latina (CAF, 2011).

Financiamiento de los proveedores: En la mayoría de los países de Latinoamérica, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo importante para las pymes (BID, 2002). Su frecuencia se explica por el hecho de que los proveedores, debido a su estrecha relación comercial, cuentan con mayor información sobre ellas que los bancos y porque, además, tienen mayor interés en la supervivencia de la empresa en el largo plazo. Según el informe del BID, el grado en el que las empresas de la región dependen del financiamiento de los proveedores es mucho mayor que en los países desarrollados. En Argentina y México, por ejemplo, el financiamiento por proveedores ocupa el primer lugar como fuente de financiamiento externo, seguido por el crédito bancario.

Los préstamos informales: Se consideran préstamos informales a aquellos que reciben las empresas por parte de amigos o familiares. Aparentemente, no parecen ser una fuente de financiamiento significativa para las pymes, aunque sí cobran mayor relevancia en el momento de creación de la empresa.

«Solo el 4% 50 Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas de las PYMES de El Salvador en 1999 declararon financiarse con fondos de familiares y amigos y un 1% mediante prestamistas» (BID, 2002:

17). En los demás países el porcentaje es mucho menor; tal es el caso de México, donde el porcentaje de ambos tipos de financiamiento fue de solo 1% y en Argentina el porcentaje fue menor de 1.7% al 2009. (Pg. 48)

Por otro lado, de acuerdo Morales & Morales (2014), el origen de la planeación financiera, se ocupan del financiamiento e inversión necesarios para incrementar el valor de las empresa y se puede clasificar en :

El directorio en la planeación financiera: En la actualidad, dentro de las tareas del director financiero se encuentra la planificación de los recursos financieros, para horizontes de tiempo que van desde el corto hasta el largo plazo. Para desarrollar esta actividad necesita contar con los elementos que le faciliten la tarea de la gestión financiera diaria; entre ellos, el conocimiento de la tesorería, el resultado de la gestión de activos circulantes, detalle del pago de los impuestos, el proceso de datos y la contabilidad, por mencionar algunos. El administrador debe saber ubicar de manera temporal excedentes de caja, para ello se apoya a través del establecimiento de políticas financieras, que facilitan la toma de decisiones cuando delega actividades en los subalternos.

Beneficios de la planeación financiera en las empresas: La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión. El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las

decisiones de inversión y de financiamiento de la compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones.

Ventajas de planeación financiera: Una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía. “La mayor parte de las empresas tiene un horizonte de por lo menos un año. Muchas preparan planes detallados para un año y planes financieros más generales para 3 a 5 años. Algunas compañías planean a un futuro de 10 o más años. Las compañías de servicios públicos, que tienen plazos muy largos para el desarrollo de proyectos de capital, hacen planes financieros mucho más largos que la mayor parte de las compañías”. El prever los diferentes escenarios y establecer acciones para cada uno de ellos, ayuda a la empresa a alinearse al medio ambiente para lograr el desarrollo empresarial.

Se clasifica en:

a. Plan de largo plazo. Financiamiento e inversión: El plan a largo plazo de la empresa se expresa de manera cuantitativa en forma de un conjunto coherente de previsiones relativas a las aplicaciones y los recursos a largo plazo. Estas previsiones se designan a menudo con la expresión: plan de inversiones y financiación.

b. planeación de efectivos: El plan de tesorería permite que el presupuesto de tesorería funcione de manera adecuada. “El objetivo de la gestión de la tesorería es, pues, asegurar la entrada de fondos en cantidad suficiente y a su debido tiempo para poder hacer frente a los obligaciones de pago”. Con el fin

de evitar crisis de liquidez en la empresa, que son causados por los problemas del flujo de efectivo de la empresa.

C. planes financieras de emergencia: Los planes de emergencia, se hacen para hacer frente a la situación de emergencia o sucesos imprevistos que se presenta en las empresas, y deben prepararse con suficiente anticipación, para responder de forma adecuada a los apuros financieros y así lograr una respuesta más adecuada y con ello reducir el retraso en las propuestas de solución de los diferentes problemas que se puedan presentar. **(Pg. 11-12-13)**

Por otra parte , de acuerdo a Roman (2012), Técnica utilizada dentro de la administración financiera que pretende reunir toda la información necesaria como antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, de manera interna y externa, que de manera oportuna y veraz permitan tomar decisiones en relación a los objetivos planteados inicialmente o que permitan visualizar las operaciones a realizar.

Análisis financiero

Planeación financiera Control financiero Toma de decisiones acertadas
Análisis financiero Es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos.

Planeación financiera

Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida futura de una organización u empresa, visualizando los resultados de manera anticipada.

Control financiero

Técnica de la administración financiera que tiene por objeto asegurarse que se lleven a cabo todas las operaciones planteadas inicialmente, de manera eficiente, evaluando de forma conjunta todas las cifras preestablecidas con las reales, para encontrar las desviaciones, deficiencias o fortalezas que ayuden al logro de los objetivos planteados.

Toma de decisiones

Técnica de la administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la empresa y para el logro de objetivos preestablecidos, en condiciones de certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre.

El administrador financiero debe tener una óptica diferente a la de un contador o un administrador, ya que debe enfocarse en el tratamiento de fondos y no en la acumulación de costos y gastos.

El tratamiento de fondos se refiere a analizar los fondos monetarios con los que cuenta la empresa para poder realizar cualquier operación sin problema, de acuerdo al plazo que requiera la organización, ya que tiene obligaciones a corto, mediano y largo plazo; también observa que las inversiones se realicen en los plazos que requiere o necesite la empresa, y así obtener el mayor rendimiento, disponibilidad y eficiencia en el desarrollo de las operaciones de la empresa a través del manejo del dinero.

Para **Briozzo & Viger (s/f)**, explica de la siguiente manera, Toda empresa nueva o en marcha requiere financiamiento tanto para su creación como para su desarrollo a través del tiempo. En general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda y el capital propio. La primera se caracteriza porque otorga

un derecho de reclamo fijo al acreedor, los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, tiene alta prioridad de repago ante dificultades financieras de la empresa, posee vencimiento determinado y no implica control de la administración.

En cambio, las características del capital propio son: es un derecho residual para los accionistas de la empresa, los dividendos que reciben los accionistas no son deducibles de impuestos, tiene menor prioridad ante dificultades financieras, no posee vencimiento y otorga control de la administración a los accionistas.

Las teorías sobre los determinantes de la estructura de capital de las empresas se han desarrollado considerablemente desde las noveles discusiones de los años cincuenta. En el presente trabajo se repasan los aportes teóricos existentes, desde el desafío particular que representa la perspectiva de las PyMEs. Posteriormente se discute el apoyo empírico y las líneas de investigación que se perfilan en este campo de estudio.

¿Qué es la estructura de financiamiento?

Siguiendo a Copeland, Weston y Shastri (2004), la decisión de estructura de capital abarca dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio – interno o externo – y deuda, que puede provenir de diversas fuentes.

Las fuentes internas o autofinanciamiento son los generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En las empresas de capital abierto, emisión de acciones.

Capital de riesgo: se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en el mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista de riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión. Las inversiones de capital de riesgo tienen un período de inversión largo, de tres a siete años. El segmento formal tiene como actor principal a empresas integradas por profesionales que invierten en negocios con potencial significativo, administrando recursos aportados por entidades financieras o particulares, organizados bajo la forma de Fondos de Capital de Riesgo o Venture Capital. Dentro del segmento formal, se puede distinguir en función del tipo de empresa objetivo de la inversión. De esta forma, se aplica el concepto de capital de riesgo exclusivamente para la inversión en nuevas empresas de crecimiento rápido o de base tecnológica, mientras que se utiliza el término Private Equity para las inversiones que se realizan en empresas con trayectoria consolidadas.

El segmento informal está integrado por inversores privados individuales y sin relación familiar con las empresas en las que invierten, conocidos como Ángeles Inversores. La contribución más importante de los ángeles inversores no es financiera, sino el aporte de valor que implican su experiencia y su renombre. Por esta razón se los distingue de los aportes que puedan hacer conocidos del empreñar.

Las fuentes externas de deuda se pueden clasificar en tres grupos:

Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) señalan que en las PyMEs, no todas las deudas son completamente de terceros, como es el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales. En este sentido, estos fondos serían más bien propios, ya que es el propietario – administrador quien asume las pérdidas en caso de no poder repagarse el crédito. El uso de activos personales a fines de obtener financiamiento externo ilumina otra característica distintiva de las PyMEs, el entrelazamiento financiero entre la empresa y sus propietarios. Los inversores externos e intermediarios frecuentemente dan mucha importancia a las condiciones financieras y reputación del propietario. En el caso de empresas nacientes, puede resultar más fácil e informativo evaluar al entrepreneur, quien cuenta con una historia de crédito, activos tangibles y datos personales que pueden ser utilizados para su puntuación como deudor. Este entrelazamiento entre las finanzas personales y de la empresa dificulta la investigación de las PyMEs, dado que la información sobre las finanzas privadas del entrepreneur es difícilmente accesible.

Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): crédito comercial; créditos de otros negocios; salarios, cargas sociales, tasas e impuestos a pagar. Berger y Udell (1998) señalan que si bien es relativamente más costoso, mantener cierto monto de crédito comercial puede ser óptimo desde el punto de vista de los costos de transacción, liquidez y administración de los fondos. En ciertos casos los proveedores pueden tener algunas ventajas sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre la industria a la cual pertenece la empresa y Su proceso de producción.

2.2.2. Teoría de rentabilidad

López (s/f), toma como referencia markwitz que tiene un portafolio que tiene por título teoría de cartera de 1952, los inversores solamente prestaban atención en maximizar el nivel esperado de retornos. Si esto era lo que hacía, entonces una inversor y luego invertiría todo su dinero en aquel activo proporcione la mayor rentabilidad esperada, y lo explica de la siguiente manera:

La teoría frente al riesgo

La teoría de la cartera de markowitz se basa la idea que el comportamiento de una inversor de caracteriza por el grado de aversión al riesgo que tenga y el grado de maximización de utilidades que esperan. Los inversores pueden encontrarse dentro de estos grupos de eversión al riesgo:

- ✓ **Adversos al riesgo:** es aquel inversor que elegiría una inversión con el menor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de retorno esperado
- ✓ **Propensos al riesgo:** es aquel inversor que elegir una inversión con el mayor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de retorno esperado.
- ✓ **Neutrales al riesgo:** es aquel inversor que mantendría indiferentes si tuviera que elegir dos alternativas con el mismo nivel de retorno esperado.

La rentabilidad de cualquier portafolio, es considerado una variable aleatoria, para la cual el inversionista estima una distribución de probabilidades para el periodo de estudio. Es valor esperado de la variable aleatoria es utilizado para cuantificar la rentabilidad de la inversión.

De acuerdo a Carballo, **Amondarain & Zubiaur (2013)**, La rentabilidad empresarial es otro de los aspectos básicos a considerar en cualquier análisis. Será de importancia capital para la propia empresa, así como para terceros interesados en la misma, especialmente los accionistas. Influirán no solo en las decisiones de inversiones de los accionistas, sino, también, de forma significativa en las decisiones sobre el modelo de financiamiento del que se va a dotar la empresa.

Análisis de la rentabilidad económica: En análisis de la rentabilidad empresarial lo realizamos desde una doble perspectiva, la de la inversión y la de la financiación, que finalmente convergen en una única, la integral. Fundamentalmente vamos a soportar el análisis en variables resultantes de las cuenta de resultados y del balance.

Se trata de evaluar capacidad de la empresa, del negocio, para obtener rendimientos a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles. Desechados los aspectos financieros y centrados la cuestión en los económicos, se mide la eficiencia de los gestores de la empresa, en cuanto la propiedad de la empresa pone en manos de los administradores de la misma unas inversiones, unos recursos, para que estos, a partir de la gestión de los mismos, consigan generar beneficios.

Análisis de la rentabilidad financiera: Return on Equity (ROE). En este caso nos centramos en la perspectiva financiera de la rentabilidad, la cual será del máximo interés para el accionista y para la empresa. En el primer caso para tomar sus decisiones de inversión en la empresa. En el segundo, para implique, en su caso,

una mejora en la rentabilidad de los recursos propios, si bien tal decisión está afectada por otros aspectos relevantes como, por ejemplo, la solvencia de la empresa.

Análisis de la rentabilidad: analizada la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera se establece una relación entre ambas perspectivas que convergen en la rentabilidad integral. En definitiva, toda decisión de gestión, inversión y financiamiento que tome la empresa, o que la afecte por influencia del entorno, tendrá un impacto directo sobre la rentabilidad de los recursos propios.

De acuerdo a **Sánchez (2012)**, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad 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 general y los medios utilizados para obtenerla en el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizables, según que el análisis realizado sea priorizado o priorizada.

La rentabilidad en el análisis contable: la importancia del análisis de la rentabilidad viene de determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficios, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio en la

polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variable fundamental de toda actividad económica. Así, para los profesores cuervos y Riveros (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 (devoluciones de principal y gastos financieros), consecuencias del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

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 es significado.

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

- C. 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 solo 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.
- D. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad.

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

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definición de financiamiento

“Anónimo (S/f), denomina el financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que se pueden

utilizar siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que rescata a pagos.

En el caso de un particular, un tipo modo de financiarse es:

Modo externo es através del uso de la tarjeta de crédito.- Mediante esta, una persona hace un pago que debe abonar cuando llegue su resumen a fin de mes este contara con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable

Modo externo la toma de un crédito con un banco.- En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suelen realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro esta circunstancia posibilita que muchas personas pueden acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaba a un alquiler.

En el caso de las empresa. Además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias este puede emitir un bono que acreedores particulares compraran a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez puede negociar en el futuro en el denominado mercado de capitales.”

2.3.2. Definición de rentabilidad

“Para Sánchez (1994), la rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficiencia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un

indicador de beneficios (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptivo de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos en activo neto.

Rentabilidad financiera: la doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad a la hora de definir la rentabilidad financiera, generalmente aceptada como un indicador de la capacitación de la empresa, generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionista. De igual modo la siguiente ofrece las rentabilidades económicas, apalancamientos y rentabilidad financiera medidos de los sectores económicos.

Con relación a la rentabilidad financiera, y salvo en el sector construcción, en el que el endeudamiento tiene consecuencias positivas a efectos de dicha rentabilidad, el apalancamiento es, tanto a nivel sectorial como intersectorial, irrelevante, con lo que la estructura financiera de las empresas no aparece tener incidencias alguna en la capacidad de creación de riqueza.

RENTABILIDAD EMPRESARIAL

El análisis de la rentabilidad de la empresa consiste en un estudio en términos relativos de los resultados de la empresa, que relaciona los beneficios con las inversiones o los recursos propios de la empresa y así se deduce si la actividad de la empresa es eficiente.

De esta forma, la rentabilidad pone en relación las variables de beneficios, ventas, activo y recursos propios, y se obtienen los siguientes indicadores: rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica de la empresa es el rendimiento que produce el activo de la empresa, es decir, de las inversiones totales de la empresa.

Se relacionan los beneficios antes de intereses e impuestos (BAII) con el activo.

A partir de la expresión de la rentabilidad económica se puede ampliar el concepto descomponiendo la fórmula para llegar a una interpretación más amplia, introduciendo las ventas en la expresión:

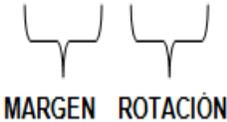
Rentabilidad económica se calcula de la siguiente forma:

$$RE = \frac{\text{BAII (Beneficio antes de intereses e impuestos)}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$$

Esta relación se puede expresar como el rendimiento de las inversiones o de los activos de la empresa, ya que es el rendimiento obtenido por la empresa de cada unidad monetaria invertida en su actividad, es decir, la capacidad de la empresa para remunerar los capitales invertidos.

Si esta relación se hace mayor, significa que la empresa obtiene más rendimientos de las inversiones.

A partir de la expresión de la rentabilidad económica se puede ampliar el concepto descomponiendo la fórmula para llegar a una interpretación más amplia, introduciendo las ventas en la expresión:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIL}}{\text{ACTIVO}} * \frac{\text{VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \frac{\text{BAIL}}{\text{VENTAS}} * \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}}$$


MARGEN
ROTACIÓN

El primer componente es el margen, que indica los beneficios obtenidos por unidad vendida; el segundo componente es la rotación del activo respecto a las ventas (unidades monetarias de ventas que se pueden obtener por cada unidad monetaria invertida).

Esta separación en los componentes de la fórmula nos permite determinar cómo se puede aumentar la rentabilidad económica de la empresa:

Incrementando el margen: se aumenta el precio de venta, manteniendo constantes los costes unitarios, o bien se disminuyen los costes unitarios, manteniendo constante el precio de venta.

Incrementando la rotación: se aumentan las ventas en una proporción mayor que el activo, o bien se reducen las inversiones (también se pueden reducir las inversiones sin alterar las ventas).

Es decir, para aumentar la rotación habría que tener más ventas con la misma estructura económica (activo), aprovechando mejor la capacidad productiva, o bien habría que mantener el nivel de ventas, pero con menos activo (reduciendo existencias o saldos de clientes).”

2.3.3. Definición de micro-pequeñas empresas:

República (2003) presidente del congreso da a conocer la ley promoción y formalización del micro y pequeñas empresa ley N° 28015 de 03 de setiembre del 2003 decretado por el presidente de la república y el congreso de la república del Perú, la MYPE es la unidad económica y deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores.

La microempresa.- abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Las pequeñas empresas.- abarcan de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Nivel de ventas anuales.

Las microempresa.- hasta el momento máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT)

La pequeña empresa.- a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias- UIT

Republica (2013), Por otro lado de acuerdo a la ley N° 30056 decretado el 02 de julio del 2013 “ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión e impulsar de la promoción y formalización de las micro y pequeñas empresa” dada por el congreso de la república del Perú, las pymes es la unidad para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo y el crecimiento empresarial”, la cual tiene por objetivo formalizar las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), la

misma que en el artículo 5 establece la nueva clasificación de las Pyme en función a las ventas anuales:

- ✓ **Microempresa:** 2 años venta anual máximo hasta el monto de 150 UIT.
- ✓ **Pequeñas empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.
- ✓ **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Para la ley La ley promoción y formalización de las micro y pequeñas empresa ley N° 28015 la empresas se clasifican por medio de número de trabajadores y la ley N° 30056 ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión e impulsar de la promoción y formalización de las micro y pequeñas empresa” por pequeñas medianas empresa, llegando a diferente forma de clasificar.

3. HIPÓTESIS

No aplica en este trabajo el hipótesis

4 . METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

La investigación será de tipo cualitativo; es decir, la investigación se limitara a describir los aspectos cualitativos (características) de la variable en las unidades análisis

4.2. Nivel de investigación

La investigación será de nivel descriptivo; es decir, solo se limitara a describir los aspectos más relevantes de la variable de investigación en las unidades de análisis correspondiente.

4.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación será no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. Sera no experimental porque no se manipulara la variable y las unidades de análisis; es decir, la investigación se limitara a describir las características de la variable en las unidades de análisis en su contexto dado. Sera descriptivo porque la investigación se limitara a describir los aspectos más importantes de la variable en las unidades de análisis correspondientes. Sera bibliográfico porque para cumplir los resultados del objetivo específico¹, se hará una revisión bibliográfica de los antecedentes nacionales, regionales y locales permitentes. Sera documental porque la investigación será de caso porque se escogerá una sola empresa (institución) para hacer a investigación de campo.

4.4. Población y muestra

4.4.1. Población

La población constituye de 925 micro y pequeñas empresas y de las cuales 195 dedicados al sector comercio en Ayacucho.

4.4.2. Muestra

Se tomó una muestra de la población, consistente en 35 micro y pequeñas empresas del sector comercio en Ayacucho Perú.

4.4.3. Técnica

Para el recojo de información se utilizara los siguientes instrumentos: fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes.

4.5. Definición y operacionalizacion de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICON CONCEPTUAL	DIMENCIONES	INDICADOR ES	INSTRUMENTO
Variables independiente financiamiento	<p>Anónimo (S/f), denomina el financiamiento al acto de hacer uso de recursos economicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servivios o algun tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el mas habitual el propio ahorro. No obstante, es comun que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento</p>	<p>Fuentes de financiamiento donde se basa en actividades de estudio comprenderá que el financiamiento que es muy importante para el proyecto de cumplimiento</p>		Si/ no

	externa.			
Rentabilidad				

4.6. Plan de análisis

Para conseguir los resultados del objetivo específico 1, el investigador revisara la literatura para encontrar los antecedentes nacionales, regionales y locales pertinentes a la investigación; los resultados serán extraídos de estos antecedentes, luego, será expresado en el cuadro 01 de la investigación.

Para hacer el análisis de los resultados, el investigador observara el cuadro 01 con la finalidad de agrupar los resultados que coinciden de los autores correspondientes. Luego, estos resultados agrupados serán confrontados (comparados) con los resultados de los antecedentes internacionales finalmente. Estos resultados serán explicados a la luz de las bases teóricas y marco conceptual pertinentes.

4.7. Anexo 05: Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	VARIABLE	Objetivo general	Objetivo específico	Metodología
Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresas “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017	¿Cuáles son las principales características del Financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresas “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017?	Financiamiento y rentabilidad INDICADORE S • TASA DE INTERES • UTILIDAD • RIESGO FINANCIERO • METAS Y OBJETIVO	Determinar y describir las características de financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresas dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017.	1. Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017. 2. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicados a la compra y venta de abarrotes Ayacucho, comercial dona” S.A.C 2017. 3. Análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las empresa del sector comercio del Perú: caso de las empresa “comercial dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes Ayacucho, 2017.	Tipo de investigación: Cualitativo Nivel de investigación: Descriptivo Diseño: No experimental Población: No aplica Muestra: No aplica Operacionalización: No aplica Técnica: Revisión bibliográfica Instrumento: Fichas bibliográficas

4.8. Principios éticos

Dado que la investigación será bibliográfica, documental y de caso no aplicara población la presente investigación, se ajusta a los principios y valore éticos consignados en las normas de la universidad católica los ángeles de Chimbote, que rige el desarrollo de la investigación entre los principales principios éticos, se menciona los siguientes:

Integridad, responsabilidad, competencia, honestidad, recomendación a los autores que han acontecido en la presente tesis.

En sujeción a estos principios éticos, señalo todo lo que se expresa en este trabajo es veraz, por lo demás aplica la objetividad en el tratamiento de las opiniones y resultado.

En sujeción a estos principios éticos, señalo todo lo que se expresa en este trabajo es veras por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados.

Resultados que se ha tenido el debido cuidado para respetar las opiniones d algunos autores cuya tesis guardan relación con los variables del presente tesis, mencionándolos como tal en los antecedentes de la investigación finalmente, en honor a la ética y transparencia de la responsable de esta tesis, se aprecia en los datos consignados en el trabajo de investigación son veraces, todos son el producto del trabajo de campo, aplicados con honestidad.

5. Resultados y análisis del resultado

Resultados

CUADRO 01

AUTOR (ES)

CONCLUSIÓN

Gonzalez (2014)

la conclusion que llego dl principal aporte de esta investigacion due explorar la situacion actual de uno de los sectores mas impactantes e influyentes en la economia de la ciudad de bogota en el fin de efectuar un diagnostico de su gestion financiera y la relacion de esta con sus alternativas de financiamiento, asi mismo identificar las problematicas financieras presenres, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

adicionalmente se observa que mientras en las medianas empresas del sector comercio el accesoa financiamiento a traves del capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieras de mediano y largo plazo es nulo. Esta situacion pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversion lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas.

Bustos (2013)

Su conclusion es desarrollar una investigacion en la que se aborde el interes en conoce las fuentes de financiamiento que se presentan para las mipymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, asi, una viabilidad productiva que permita ser un punto de interes para ñas empresa publicas o privadas encargados de creditos.

De morales (2006)

Respecto a las expectativas de fuentes de financiamiento a las cuales recurrirían los empresarios manufactureros a largo plazo, se puntualizó en orden de importancia que el 37% seguirá apoyándose de los créditos de sus proveedores, el 33% piensa en la banca comercial, el 10% recurrirá a cajas de ahorro, el 7% la banca de desarrollo y finalmente el 13% buscara otros fuentes de financiamiento.

Para la mayoría de las MYPES encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.

Lopez (2016),

La conclusión Para la mayoría de las MYPES encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.

Para la mayoría de las MYPES que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo.

Lezma (2010)

La conclusión El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo

Caceres (2010),

Como conclusión llego El 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. Estos resultados difieren de los encontrados por Reyna (6), que fueron: Capital de trabajo 66.7% y activos fijos 33.3%. También difieren con los resultados encontrados por Vásquez (5), que fue: mejoramiento y ampliación del local 64% y capital de trabajo 60%.

Robles (2013),

La conclusión es el 89% de las MYPES encuestadas no solicitó créditos financieros en el año 2009; en cambio en el año 2010 el 67% no solicitaron créditos financieros, ya que los representantes legales prefieren trabajar con financiamiento propio. 99 Asimismo, el 11% de las MYPES encuestadas, solicitaron crédito en el año 2009 y 33% de las MYPES encuestadas solicitaron crédito en el año 2010, dijeron que obtuvieron el crédito de entidades no bancarias.

Fernandez (2015),

Llegando a una conclusión, que Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 90% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2011 el 40% fue de largo plazo.

Soldevilla (2013),

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 73% tiene 01 trabajador eventual y el 87% se formaron por subsistencia.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, las MYPES tienen las siguientes características: el 33% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 53% obtuvo

su crédito de los usureros, en el año 2011 el 93% fue a corto plazo, en el año 2012 el 80% fue de corto plazo y el 13% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Tineo (2016)

De acuerdo al cuadro y gráfico 4 el 80% de los encuestados consideran que el financiamiento que otorga la financiera pro empresa al micro y pequeñas empresa conduce a riesgos crediticios generando pérdidas económicas que afectando la gestión empresarial de la financiera.

De acuerdo a la encuesta realizada el 83% de los encuestados considera que la financiera Pro empresa debe brindar mayor apoyo a las micro y pequeñas empresas en la búsqueda de mercado.

Fuente: elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales, locales de la presente investigación

CUADRO N°2

Cuestionario preguntas

1.-nombre y apellido: _____

Edad

A) 18-25 B) 25-33 C) 33-40 D) 40- a más

2.- grado de instrucción.

A) primaria

B) secundaria

C) técnico- superior

3.- como se financia el flujo de capital de trabajo.

¿Interno? _____

¿Externo? _____

Ambos _____

4.-de la pregunta anterior si fue interno a quienes acudes.

A) Familiares B) amigos C) panderos (banquitos) D) otros

5.- si en caso fue financiamiento externo a que instituciones acude.

A) Bancos B) cooperativa C) caja D) préstamos prendarios

6.- de obtener un financiamiento interno precise por que lo hace o lo requiere ese financiamiento:

A) a menor riesgo financiero

B) menor exigencia de cobro

C) tasa de interés 0%

D) tasa de interés aún menor %

E) interés fijo

7.- ¿de requerir un financiamiento externo porque lo requieres usted?

A) Publicidad B) beneficios C) menores tasas D) recomendaciones E) prestigio

8.- el financiamiento que obtuvo en que lo invirtió:

A) inversiones de infraestructura B) compra de activos (mercaderías)

C) capital de trabajo D) mejoramiento y ampliación E) necesidades personales

9.- de los préstamos obtenidos los reembolsos vencidos son:

A) Ninguna cuota B) 1 a 3 cuotas C) 1 a 5 D) 3 a 5 cuotas E) 5 a 10 cuotas

10.- de las cuotas vencidas precise si efectúa el desembolso de la persona o instituciones que se haya obtenido el financiamiento:

A) retorno de capital a largo plazo

B) liquidez inmediata

C) fracaso

D) hechos fortuitos

RENTABILIDAD

1.- ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

A) Si

B) No

C) No responde

2.- ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años y a que tiempo lo notaste?

A) 6 meses a 1 año

B) 1 año a 2 años

C) 2 años a mas

3.- ¿con la rentabilidad que usted obtenidos solventas los pagos de los diferentes financiamientos que tuvo?

A) si B) no

C) al 100%

ITEMS	TABALA N°	RESULTADOS
EDAD	01	<p>La información, nos da el alcance que del 100% de los representantes encuetados, 40% manifiestan que tiene 40 a más años, el 31% tiene 33_40 años , el 17% 25_33 años y 9% tiene 18 a 25 años.</p>
Grado de instrucción	02	<p>Las personas encuestadas en gran mayoría el 49% tienen secundaria, 37% primaria completa y 14% estudios técnicos superior.</p>
¿Cómo se financia el flujo de capital?	03	<p>La empresa comercias dona S.A.C constituida en el negocio comercio se financio interna y externamente y de los panderos conocidos en Ayacucho como (banquitos).</p>
¿De la pregunta anterior si fue interno a quienes acudes?	04	<p>La empresa comercias dona S.A.C constituida en el negocio de comercio compra y veta de abarrotes se financia de los otros.</p>
¿Si en caso fue financiamiento externo a quienes acudes?	05	<p>La empresa comercias dona S.A.C constituida en el negocio comercio al obtener financiamiento externo fue de las cooperativas localizadas en Ayacucho.</p>

<p>¿De obtener un financiamiento interno precise ese financiamiento?</p>	<p>06</p>	<p>La obtención de financiamiento interno fue debido a que hay un menor interés de 0 % por el dueños de la empresa “comercial dona S.A.C”</p>
<p>¿De requerir un financiamiento externo porque lo requiere usted?</p>	<p>07</p>	<p>La empresa “comercial dona S.A.C” dedicado a la compra y venta de abarrotes requiere un financiamiento externo a recomendación.</p>
<p>el financiamiento que obtuvo en que lo invirtió de los préstamos</p>	<p>08</p>	<p>El financiamiento que se obtuvo se invirtió en la compra de los activos (mercaderías) así concuerda el dueño y el contador la empresa “comercias dona S.A.C”</p>
<p>obtenidos los reembolsos vencidos son de las cuotas vencidas precise si efectúa el</p>	<p>09</p>	<p>Bueno no hay cuotas vencidas por que la respuesta fue ninguna cuota por la empresa comercial dona S.A.C</p>
<p>desembolso de la persona o instituciones que se haya obtenido el financiamiento</p>	<p>10</p>	<p>La empresa dedicada a la compra y venta de abarrotes desembolso a las personas o instituciones de las que obtuvo un financiamiento en un retorno de capital a largo plazo.</p>

RENTABILIDAD ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa? ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años y a que tiempo lo notaste? ¿Con la rentabilidad que usted obtenidos solventas los pagos de los diferentes financiamientos que tuvo?	01	La empresa “comercial dona S.A.C” dedicado a la compra y venta de abarrotes dijo que si mejoro su rentabilidad gracias al financiamiento obtenido.
	02	El dueño y el contador de la empresa “comercial dona S.A.C” dedicado a la compra y venta de abarrotes dijo que si mejoro pero en un periodo de 1 a dos año.
	03	La empresa “comercial dona S.A.C” dedicado a la compra y venta de abarrotes dijo que no solventa los gastos requerido de la empresa.

CUADRO N° 3

ANALISIS COMPARATIVO SOBRE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA “COMERCIAL DONA” S.A.C DEDICADOS A LA COMPRA Y VENTA ABARROTES AYACUCHO 2017.

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBEJIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESLTADOS

FINANCIAMIENTO	El objetivo logrado en la presente investigación consiste en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, periodo 2011-2012, Fernandez (2015)	estudiar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.	Si coincide
	Tineo (2016) su objetivo general, Determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Pro empresa influye en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga, 2015.	Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicados a la compra y venta de abarrotos Ayacucho, 2017.	No coincide
	Tineo (2016) su objetivo general, Determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la Financiera Pro empresa influye en la obtención de la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas en la Provincia de Huamanga, 2015	Si en caso fue financiamiento externo a quienes acudes.	Si coincide

Análisis del resultado

V conclusión

Respecto al objetivo específico 1:

Se afirma que el financiamiento y rentabilidad es poder determinar de dónde se obtuvieron, coincide que obtuvieron internamente y externamente ya que internamente el retorno del préstamo será aún menor porcentaje de 0%, que los financiamientos obtenidos externamente fueron invertidos en compra de activos (mercadería) a recomendación del contador de la empresa “comercial dona S.A.C” y así genera una mejor rentabilidad.

Respecto al objetivo específico 2:

Podemos describir de la siguiente manera que el micro y la pequeña empresa en el sector comercio se financian en un mayor grado internamente por familiares o amigos conocidos o por financiamiento propio y el financiamiento externo en un grado menor por que las empresa tienden a pensar en el fracaso y no poder pagar los prestamos de las cooperativas bancos etc., de la diferente entidades obtenida el financiamiento.

Respecto al objetivo específico 3:

El financiamiento y la rentabilidad son un papel muy importante para el desarrollo de una empresa ya que forman parte muy importante en la economía del Perú, que esta va creciendo en sus actividades económicas, a causa del financiamiento obtenido por las diferentes entidades o familiar entre otros.

Asimismo, la empresa comercial dona SAC en los últimos dos años incremento su rentabilidad gracias a los financiamientos obtenidos.

BIBLIOGRAFÍA

anonimo. (S/f). */financiamiento/*. Recuperado el 11 de 09 de 2017, de definicion de financiamiento: <https://definicion.mx/sobre/>

Bustos Garcia, j. j. (2013). *fuentes de financiamiento y capacitacion en el distrito federal para para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas*. tesis de licenciadoa en economia, univercidad nacional autonoma de mexixo, facultad de economia, mexico.

Caceres suarez, c. f. (2010). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro bordados artesales del distro de chivay, provincia de caylloma-region arequipa, periodo 2008-2009*. tesis de licenciatura , univercidad los angeles de chimbote , escuela profesional de contabilidad, arequipa.

Carballo Esteban , T., Amondarain Arteche, j., & Zubiaur Etcheverry, G. (2013). *analisis contable . vasco*.

cuba, e. (21 de 05 de 2016). "Las mypes informales requieren políticas públicas de desarrollo productivo. *EL COMERCIO*, pág. s/n°.

De morales Diaz, M. j. (2006). *analisis de la necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras de municipio de colima*. tesis de maestria, univercidad de colima, facultad de contabilidad y administrativa, colima.

Fernandez Melgar, C. (2015). *caracterizacion del financiamiento, la captacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreteria,perrido 2011-2012*.

tesis de licenciatura, univercidad catolica los angeles de chimbote , escuela profesional de contabilidad, ayacucho.

Ferrero carlos. (03 de 07 de 2003). ley de procion y formalizacion de la micro y pequeña emresa ley N° 28015 03/07/20. *lley 28015 mype.doc*. lima, Perú.

Garcia, B. H. (2011). analisis estructural de las mypes y pymes. *quipokamayoc (revista de la facultad ciencias contables)*, pag. 70.

Gonzales, n. r. (S/A). *Determinacion del riesgo por operaciones de credito sector de la mypes en el Perú*. PERU/LIMA: quipocamayoc.

Gonzalez Combita, S. M. (2014). *la gestion financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de bogota*. tesis de maestria, univercidad nacional de colombia, facultad de ciencias economicas maestria en contabilidad y finanzas, bogota- colombia.

huaman gamarra, p. (15 de FEBRERO de 2011). *las mypes, el aliado contra la pobreza*. Recuperado el 16 de octubre de 2017, de actualidad infomre digita MYPE: <http://actualidadmypeperu.blogspot.pe/>

Lezma martinez, l. a. (2010). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro servicios xerograficos del distrito de nuevo chimbote, periodo 2008-2009*. tesis de licenciatura , univercidad los angeles de chimbote, escuela profesional de contabilidad, chimbote.

Lopez Paima, J. (2016). *caracterizacion del financiamiento, de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de calleria, 2015*. tesis licenciatura ,

university of the Americas Los Angeles de Chimbote, School of Professional Accounting,
Pucallpa.

López Paima, J. (2016). *caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Calleria, 2015*. tesis de licenciatura, universidad católica los ángeles de Chimbote, escuela profesional de contabilidad, Pucallpa.

López Salazar, A. (2008). *problemas financieros en la micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Celaya*. CELAYA: CONCYTEG.

Mendiola, A., Aguirre, C., Campos, P., Cuadros, G., Ludwig, D., & Regis, M. (2016). *estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruanos*. Lima: Cecosami Prerensa e Impresión Digital S. A.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. (2014). *planeación financiera*. México: Grupo Editorial Patria.

Nilda, E. (16 de mayo de 2017). correo. *en Ayacucho 80% de empresas creadas están destinadas al fracaso*, pág. s/pag.

Reyes, R. M. (3 de 5 de 2012). *microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta % en Perú*. *microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta % en Perú*, pág. s/p.

Robles Chávez, E. N. (2013). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro ferretería del distrito de Ticapampa, años 2011*. tesis de licenciatura, universidad los ángeles de Chimbote, escuela profesional de contabilidad, Huaraz.

- Roman, R. (2012). *fundamentos de administracion financiera* . mexico: RED TERCER MILENIO S.C.
- Sanches Ballesta, j. p. (2012). [en línea] *5campus.com*. Recuperado el 15 de 09 de 2017, de *5campus.com*, Análisis contable: <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>>
- Sanchez Segura, A. (1994). *Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20(2).pdf*. Recuperado el 18 de 11 de 2017, de rentabilidad economica y financiera e las grandes emoresas española. analisis de los factores determinantes: file:///C:/Users/lenovo/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122%20(2).pdf
- Soldevilla Duran, E. A. (2013). *caracterizacion del financiamiento, capacitacion y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreteria del valle rio apurimac periodo 2011_2012*. tesis de licenciatura, univercidad los angeles de chimbote , escuela profesional de contabilidad, ayacucho.
- Tineo Prado, R. (2016). *influencia del financiamiento y la capacitacion que otorgamiento la financiera proempresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provinvia de huamanga, 2005*. tesis de licenciatura, univercidad los angeles de chimbote , escuela profesional de contabilidad, ayacucho.
- torres, I. f. (27 de JUNIO de 2017). la oscura fortuna del presidente regional de ayacucho. *La renta es un concepto fundamentalmente vinculado al contexto económico, pero que puede referirse a diversas cuestiones a la vez.*, pág. S/P.

ANEXOS

Anexo 01: Modelo de fichas bibliográfica

Autora: _____	Editorial: _____
Título: _____	Ciudad, país: _____
Año: _____	
Resumen del contenido:	

Autora: _____
Título _____
Año _____
Editorial o imprenta _____
Ciudad, país _____
Edición _____
Traductor _ _____

Anexo 02: Cronograma de actividades

Actividades	Fecha	
	Inicio	Termino
Elaboración de proyecto de tesis	03//2017	03//2017
Recolección de información determinando los resultados.	03//2017	03//2017
Elaboración del borrador de informe de tesis	03//2017	03//2017
Preparación del informe de tesis	03//2017	03//2017

Anexo 03: Presupuesto

Detalle	Cantidad	Unidad de medida	Precio	
			Unitario	Total
Lapiceros	3	Unidad	1.00	3.00
Corrector	1	Unidad	2.00	1.50
USB	1	Unidad	35.00	35.00
Papel bond 80 gr.	1	ciento	15.00	15.00
Copias	60	bloque	6.00	6.00
Fólder	1	unidad	1.00	1.00
TOTAL				61.50

Anexo 04: Financiamiento propio