



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL  
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

**CASO: CEVICHERIA EL PIURANO – TINGO MARIA, 2018.**

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

**AUTORA**

**CARBAJAL SANCHEZ LESLY TATIANA**

**ORCID: 0000-0001-8949-2985**

**ASESOR**

**PEÑA CELIS ROBERTO**

**ORCID: 0000-0002-7972-4903**

**HUANUCO – PERÚ**

**2019**

## **1. TITULO**

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL  
FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
CASO: CEVICHERIA EL PIURANO – TINGO MARIA, 2018.

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

**CARBAJAL SANCHEZ LESLY TATIANA**

**ORCID: 0000-0001-8949-2985**

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

### **ASESOR**

**PEÑA CELIS ROBERTO**

**ORCID: 0000-0002-4903**

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

### **3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

**PARDAVE BRANCACHO, JULIO VICENTE**

**PRESIDENTE DEL JURADO**

**ORCID: 0000-0002-1665-9120**

**SINCHE ANAYA, AIICHIRA YELMA**

**MIEMBRO**

**ORCID: 0000-0002-5300-377X**

**GAVIDIA MEDRANO, GERONCIO ALGEMIRO**

**MIEMBRO**

**ORCID: 0000-0002-2413-1155**

#### **4. AGRADECIMIENTO**

##### **A la universidad**

A la universidad católica los ángeles de Chimbote filial Huánuco, por el acórceme en su casa de estudio y brindarme el servicio universitario.

##### **A la facultad**

A la facultad de ciencias contables y financieras, por los docentes de primer nivel y las enseñanzas.

##### **A las empresas**

A la representante legal de la empresa Cevicheria El Piurano, que me brindo la información para poder elaborar mi tesis.

## **4. DEDICATORIA**

### **A Dios**

A DIOS por darme la vida, la bendición, por librarme el mal y guiarme en el camino del bien.

### **A mi familia**

A mis padres, por sus consejos, apoyo, por ser ejemplo de lucha por ayudarme a superarme y ser una mejor persona día a día.

### **A mis docentes**

A mis profesores por sus enseñanzas, por sus consejos y por ayudarnos a ser mejores profesionales.

## 5. RESUMEN

La presente investigación tuvo por finalidad en identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería el Piurano – Tingo María, 2018 Esta empresa con más 10 años de operación se dedica a la venta de platos de ceviche mixto, ceviche langostino, ceviche de camarones, entre otros, inscrito en SUNAT en la actualidad cuenta con el financiamiento la mismas que a pesar de ser la no adecuada le permite obtener utilidades y así para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y con utilidades.

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: **respecto al financiamiento interno:** la empresa considera que el capital propio fue el financiamiento que utilizó porque no contó con el aporte o préstamos de los amigos, asimismo, señala que no es suficiente el capital propio que permiten la mejora de posibilidad de la empresa. **Respecto al financiamiento externo:** la empresa lo destina especialmente para la ampliación del local, la entidad no bancaria es la que elige para la obtención de créditos financieros; **respecto a las condiciones de financiamiento:** la empresa acude a al sistema no bancario y la tasa de interés con que obtiene los créditos y el historial crediticio son las condiciones de financiamiento lo cual le permite obtener mejores posibilidades de rentabilidad. Finalmente, la rentabilidad de la empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.

**Palabras Claves:** Financiamiento, financiamiento interno, financiamiento externo, MYPE, rentabilidad

## 5. ABSTRACT

The purpose of this research was to identify financing opportunities that improve the possibilities of profitability of the micro and small business case: Cevichería el Piurano - Tingo María, 2018 This company with more than 10 years of operation is dedicated to the sale of dishes of mixed ceviche, shrimp ceviche, shrimp ceviche, among others, registered in SUNAT currently has the same financing that despite being inadequate allows you to obtain profits and thus to be able to stay in the current market, competitive and with utilities

The present research work was of quantitative type, descriptive research level and whose research design was non-experimental-descriptive, to be able to collect the information the questionnaire was used as an instrument, the same that was applied, to the representative of the company obtaining the Main results: with respect to internal financing: the company considers that the equity was the financing that I use because it did not have the contribution or loans of friends, also indicates that the own capitals that allow the improvement of the possibility of company. With regard to external financing: the company uses it especially for the expansion of the premises, the non-bank entity is the one that chooses to obtain financial credits; Regarding the financing conditions: the company goes to the non-banking system and the interest rate with which it obtains the credits and the credit history are the financing conditions which allows it to obtain better profitability possibilities. Finally, the profitability of the company has improved by the financing received.

**Keywords:** Financing, internal financing, external financing, MYPE, profitability

## **6. CONTENIDO**

<b>1. TITULO</b> .....	<b>ii</b>
<b>2. EQUIPO DE TRABAJO</b> .....	<b>iii</b>
<b>3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO</b> .....	<b>iv</b>
<b>4. AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>v</b>
<b>4. DEDICATORIA</b> .....	<b>vi</b>
<b>5. RESUMEN</b> .....	<b>vii</b>
<b>5. ABSTRACT</b> .....	<b>viii</b>
<b>6. CONTENIDO</b> .....	<b>ix</b>
<b>7. ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
<b>7. ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>xii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	<b>17</b>
<b>2.1 Antecedentes de la Investigación</b> .....	<b>17</b>
<b>2.1.1 Antecedentes Internacionales</b> .....	<b>17</b>
<b>2.1.2 Antecedentes Nacionales</b> .....	<b>21</b>
<b>2.1.3 Antecedentes Regionales</b> .....	<b>26</b>
<b>2.1.4 Antecedentes Locales</b> .....	<b>27</b>
<b>2.2 Bases teóricas de la investigación</b> .....	<b>29</b>
<b>2.2.1 Teoría del Financiamiento</b> .....	<b>29</b>
<b>2.2.2 Teoría de la Rentabilidad</b> .....	<b>39</b>
<b>2.2.3 Las micro y pequeñas empresas - MYPE</b> .....	<b>44</b>
<b>III. HIPOTESIS</b> .....	<b>46</b>
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	<b>47</b>
<b>4.1. Diseño de Investigación</b> .....	<b>47</b>
<b>4.2 El Universo y Muestra</b> .....	<b>49</b>

<b>4.3 Definición y operacionalización de las variables</b> .....	49
<b>4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información</b> .....	51
<b>4.5 Plan de Análisis de datos</b> .....	51
<b>4.6 Matriz de consistencia:</b> .....	52
<b>4.7 Principios Éticos</b> .....	53
<b>V. RESULTADOS</b> .....	55
<b>5.2 Análisis de Resultados</b> .....	67
<b>VI. Conclusiones</b> .....	70
<b>VII. Propuesta de Mejora</b> .....	71
<b>8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	73
<b>ANEXOS</b> .....	78
<b>ANEXO N° 01 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS</b> .....	79
<b>ANEXO N° 02 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS</b> .....	82

## 7. ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa? ...	55
<b>Tabla 2.</b> ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?.....	56
<b>Tabla 3.</b> ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero? .....	57
<b>Tabla 4.</b> ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado? .....	58
<b>Tabla 5.</b> ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento?.....	59
<b>Tabla 6.</b> ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?.....	60
<b>Tabla 7.</b> ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años? .....	61
<b>Tabla 8.</b> ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	62
<b>Tabla 9.</b> ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable?.....	63
<b>Tabla 10.</b> ¿Su actividad comercial le ha generado utilidades?.....	64
<b>Tabla 11.</b> ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades? .....	65
<b>Tabla 12.</b> ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?..	66

## 7. ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfica N° 1.</b> ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa? .....	55
<b>Gráfica N° 2.</b> ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial? ....	56
<b>Gráfica N° 3.</b> ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?.....	57
<b>Gráfica N° 4.</b> ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?.....	58
<b>Gráfica N° 5.</b> ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento? .....	59
<b>Gráfica N° 6.</b> ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo? .....	60
<b>Gráfica N° 7.</b> ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años?.....	61
<b>Gráfica N° 8.</b> ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	62
<b>Gráfica N° 9.</b> ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable? .....	63
<b>Gráfica N° 10.</b> ¿Su actividad comercial le ha generado utilidades? .....	64
<b>Gráfica N° 11.</b> ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades?.....	65
<b>Gráfica N° 12.</b> ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado? .....	66

## I. INTRODUCCIÓN

El presente informe de investigación titulada propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa Caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018. Tiene como propósito de conocer el comportamiento de las variables de estudio en este caso el financiamiento y rentabilidad. En ese sentido, se señala que el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo que no ha podido ser satisfecha por el Estado en su totalidad, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno. **Gilberto** (2009).

En esta investigación los aspectos importantes a considerar en la metodología son en cuanto al tipo de investigación es cuantitativo, nivel de investigación descriptivo, el diseño de investigación es no experimental y de caso y para el recojo de información se aplicó el cuestionario.

La Cevichería El Piurano en la actualidad cuenta con financiamiento externo no bancario por la accesibilidad al crédito, ya que para obtener un financiamiento externo bancario no cuenta con mucha información, por ende, la rentabilidad es de mucha ayuda para poder ser competitiva y mantenerse en el mercado.

La empresa Cevichería El Piurano se encuentra ubicado en el Jr. José Prato Nro. 100 en la ciudad de Tingo María distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado departamento de Huánuco, representada por su representante legal Carbajal Bardales, María Elena, dedicado a la actividad de venta de platos de ceviche mixto, ceviche langostino, ceviche de camarones, entre otros, inscrito en SUNAT el 30 de enero del 2009 RUC: 10230092899, con diez años en el mercado, los factores que interviene son el financiamiento obtenido para poder mantenerse en el mercado vigente, competitivo y sus resultados sean la rentabilidad.

La competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, que ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente de acuerdo al medio. Bajo este enfoque, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del mundo desarrollado no han quedado rezagados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como MYPE. (Flores, 2006).

En América Latina y el Caribe, los micros y pequeñas empresas combinan medidas para reducir la carga regulatoria y el costo de la formalidad, incentivos para su formalización y mejoras en la fiscalización. Se requiere un abordaje integral con políticas en los ámbitos administrativo, tributario, laboral, de seguridad social y fomento productivo. En la promoción de la formalidad el rol de las asociaciones empresariales y de los sindicatos es clave y no está limitado al diálogo social en la fase de diseño de las políticas, pues

desempeñan un papel importante en el fortalecimiento del contrato social y de la cultura de formalidad. (Deelen, 2015)

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES. (Stephanou, 2008)

El mercado del Crédito en La Provincia Leoncio prado dista mucho del modelo de la competencia perfecta. Las asimetrías de información, los costos de transacción, los problemas de garantías y las barreras socio culturales son particularmente significativas en este segmento del mercado financiero. (Bazán, 2006).

El acceso a las entidades formales resulta más restringido para los más pobres y aquellos con menor educación. En esas condiciones las MYPES a pesar de ofrecer condiciones que garantizan la posibilidad de solicitar y obtener un crédito muchas veces tienen que dejar de lado su grado de solvencia para ponerse a pensar en algo más importante que va a determinar el futuro de su Micro o Pequeña empresa. Me refiero específicamente a la Rentabilidad de la empresa y la capacidad del Micro o Pequeño empresario de poder afrontar el Riesgo de obtener un crédito. (Bazán, 2006).

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Por otra parte, en la Región de Huánuco hay una gran cantidad de micro y pequeñas empresas que se encuentran de forma legal e ilegal, cualquiera sea su forma de operar son una alternativa económica, las actividades económicas que más implican es la agricultura, comercio y turismo, esto beneficia al crecimiento y a la vez aporta al producto bruto interno (PBI) del Perú.

Por lo planteamos el siguiente enunciado: **¿Cuál es la propuesta del financiamiento que mejora los factores relevantes de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano Tingo María, 2018?** Para tal efecto también se ha formulado como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018. Y para responder a este objetivo general se ha formulado los objetivos específicos:

- ❖ Establecer las oportunidades del financiamiento interno que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.
- ❖ Describir las oportunidades del financiamiento externo que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.
- ❖ Explicar las oportunidades de las condiciones del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de las micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.

También la presente investigación se justifica porque nos permitió conocer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del rubro Cevichería, así también, se determinó las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa rubro Cevichería, asimismo, se conoció las mejoras del financiamiento y de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa rubro Cevichería del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado; los cuales me permitió tener mayor conocimiento sobre esta actividad comercial, es decir, conocer de cómo opera el financiamiento y la rentabilidad en la MYPE del sector y rubro estudiado.

Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Rupa Rupa y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes de la Investigación**

#### **2.1.1 Antecedentes Internacionales**

**Vásquez, I (2010)**, en la tesis titulada “Propuesta para la creación de un manual de factibilidad orientado a las PYMIS, como instrumento para acceder a financiamiento caso PYMIS del estado Aragua”, la metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva, con una población conformada por 1.235 PYMIS ubicadas en el Estado Aragua, La muestra a utilizar en la presente investigación es no probabilística intencional, y se dirige a los tipos de muestra de expertos y muestra de sujetos-tipo, se analizará a través de entrevistas que se efectuarán a los gerentes o representantes del área financiera de un grupo

de quince (15) PYMIS, llego a las siguientes conclusiones: Se deben presentar conclusiones relativas a los aspectos determinantes del proyecto, especialmente en lo referente al mercado, precios, tecnología y los aspectos económicos - financieros. Deben presentarse las recomendaciones más pertinentes en relación con cada uno de los distintos aspectos del proyecto y sobre la decisión de recomendar o no la ejecución del proyecto; así como de los aspectos o condiciones existentes que deben modificarse para el mejor desarrollo del proyecto. Es importante incorporar las consideraciones finales que permitan al evaluador de proyecto conocer las fortalezas y debilidades del estudio realizado, señalando los aspectos merecen un desarrollo más profundo o detallado. Una vez establecidos los resultados y analizados cuantitativamente se proponen las siguientes conclusiones, para dar respuesta a los objetivos de la investigación, cuyo propósito era analizar las condiciones que enfrentan las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua para acceder a financiamiento, con la intención de crear de una propuesta de manual de Estudio de Factibilidad, que sirva de orientación para mejorar la planificación financiera de las empresas. Se concluye de acuerdo a los resultados obtenidos que las PYMIS ubicadas en el Estado Aragua en su mayoría tienen conocimiento de las fuentes de financiamientos tanto públicas como privadas. Sin embargo, los recaudos exigidos por las instituciones financieras, principalmente los referidos a garantías y Estudio de factibilidad son obstáculos que no todas las PYMIS pueden superar. Es por ello que el financiamiento bancario no representa la primera opción a la hora de cubrir un proyecto de inversión, obligando a los empresarios a utilizar como primera alternativa la reinversión de sus utilidades, cabe destacar, que este hecho conlleva a que las inversiones estén por debajo de las requeridas limitando el crecimiento de las PYMIS. Adicionalmente a estas barreras externas impuestas por el Sistema Financiero, las PYMIS muestran debilidades en su estructura interna, como lo es

la poca formalidad en sus registros contables, el desconocimiento de herramientas para la planificación financieras (Estudio de Factibilidad), eficiente, orientada a identificar oportunidades de mercado y diseñar estrategias de inversión a mediano y largo plazo. La mayoría de las PYMIS manifestaron que requerirían financiamiento para cubrir las partidas de capital de trabajo y para la compra de maquinaria. Indicando que su interés está enfocado en planes de corto plazo, un número no significativo manifestó tener intención de expansión y considera importante la inversión en el recurso humano de la empresa. Obtener un financiamiento adecuado es considerado por los empresarios como una manera para poder alcanzar la competitividad, sin embargo, existen factores de índole políticos y económicos que también influyen directamente en el crecimiento y competitividad de las PYMIS.

**(Juliana, 2015)** En su tesis sustentada “FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA” BUENOS – ARGENTINA. Tuvo como objetivo general: Investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período 2002-2012. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo descriptiva. Llegando a las siguientes conclusiones. El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado de desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las Pymes contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente. Estas son, además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin

embargo, son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las PYMES, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros.

Para el periodo 2002-2012, se reseñan los resultados de trabajos anteriores sobre el tema y se estudian las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las Pymes describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas. Con respecto a otros trabajos de investigación, también se han analizado datos estadísticos sobre Pymes que solicitaron alguna de las fuentes de financiamiento detalladas en el marco conceptual, con el fin de conocer el porcentaje de casos exitosos. Igualmente se ha determinado cuál es él o los factores que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento para una Pymes, se reseñaron los hechos estilizados del financiamiento a las Pymes en otros países y la teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos.

**(Silvestre 2015)**, en su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz - Bolivia, cuyo objetivo General es: demostrar que las PYMES enfrentan condiciones crediticias adversas, más que las empresas grandes. Para ese propósito, se propone alternativas de financiamiento. La metodología que se utilizó para esta investigación de tipo experimental- correlacional. Llegando a la siguiente conclusión: De que La falta de financiamiento se ha convertido en un problema crónico para las PYMES. Hay una

necesidad fundamental para que el Estado y las Instituciones Financieras que atienden el mercado de las PYMES optimicen el flujo crediticio. De igual modo, fortalezcan las prácticas de gestión de créditos. Se debe desarrollar herramientas de análisis, tales como modelos de simulación financiera y sistemas de recolección de datos que permitan el cálculo de mediciones. Al madurar estos instrumentos, las PYMES y las instituciones financieras, se pueden beneficiar de un mayor acceso a los recursos financieros y hacer eficiente las operaciones entre PYMES y los financiadores.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

(Serna, 2018) en su estudio titulado Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro Cevicherías en la urbanización Jose Lishner Tudela, Tumbes, 2018, tiene como objetivo determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE rubro Cevicherías. En cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental; para el recojo de información utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario. Llegando a las siguientes conclusiones:

En relación al financiamiento manifiestan que está en función al tiempo que tiene de funcionamiento, además consideran que la dificultad que han tenido al solicitar un crédito son las tasas muy altas del crédito y que la principal necesidad para recurrir al financiamiento es para la compra de insumos y subministro.

Que los préstamos que utilizan los propietarios son mediante el sistema financiero que solicitan a los bancos; considerando que el plazo del financiamiento obtenido es de largo plazo y la tasa de interés que pagaron por el crédito solicitado es más de 40%

**(Feijoo, 2018)** en su tesis titulada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro restaurants-Cevicherías ubicada en asentamiento humano los Ángeles, Tumbes. Se formuló como objetivo: describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las mype. En cuanto a la metodología fue de tipo mixta, nivel descriptivo y aplicativo, con diseño no experimental, tuvo como muestra 11 mype a quienes les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta y llegando a concluir de modo siguiente:

En cuanto al financiamiento el 27% utilizaron el financiamiento propio y el 73% utilizaron el financiamiento externo especialmente de entidades financieras, además afirman que el 9% adquirieron créditos de bancos, el 64% obtuvieron de Cajas Municipales y el 27% no solicitaron financiamiento, los plazos de financiamiento el 55% afirman que los plazos de devolución son de corto plazo y el 18% de dos años y el 27% mayores de 3 años.

En cuanto a la rentabilidad el 46% señalaron que los promedios de sus ventas mensuales se han incrementado, el 65% manifiestan que su rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, además el 73% señalan que el mayor problema es la competencia lo cual imposibilita generar mayor competencia.

**(Gonzales, 2018)** en su tesis denominado “caracterización del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la provincia de Tocache - 2017”. El proyecto ya mencionado tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados dela Provincia de Tocache – 2017. En

cuanto a la metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. Llego a las siguientes conclusiones:

#### Respecto a las Características de los Microempresarios

Según los resultados obtenidos el 90% de los microempresarios y/o representantes legales son del sexo masculino, estos resultados pueden ser por el tipo de actividad y/o rubro, así también como el mayor porcentaje de los microempresarios y/o representantes legales tienen educación secundaria, lo que estaría indicando que es uno de las razones por lo decidieron emprender un negocio, generar su propio autoempleo para poder solventar las necesidades de sus familias.

#### Respecto a las Características de la MYPE

El 80% de las MYPES tiene de 5 – más años de permanencia en el rubro, en estos resultados indican que la mayor parte de las MYPES tienen con una amplia experiencia lo cual resulta ventajoso para su permanencia en el mercado, lo cual es una desventaja para las MYPES que recién están iniciando en el mercado.

El 90% de las MYPES tiene de 1 – 5 trabajadores, este resultado indica que la empresa cumple las características de una Microempresa por estar dentro del rango de número de trabajadores.

#### Respecto a las características del financiamiento

El mayor porcentaje (80%) de las MYPES iniciaron con un capital propio. Asimismo, y el 100% de han obtenido financiamiento por entidades financieras, como se puede apreciar el

capital propio no siempre es suficiente a la larga o a la corta siempre recurren a un financiamiento por terceros de preferencia a una entidad financiera.

Respecto a las características de la rentabilidad

De acuerdo a los resultados obtenidos afirman que el 100% de las MYPES han mejorado y el 10%, 20% y 40% de las empresas han mejorado un 10%, 15%, 20%, 30% y más del 30%, esto quiere decir que el financiamiento influye en la rentabilidad.

**(Oberto, 2015).** En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014”. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mycro y pequeñas empresas del sector servicio rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, en el periodo 2014. La metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. Llego la investigación a las siguientes conclusiones:

Principales características de los gerentes y/o representantes legales: Del 100% de los encuestados informaron 37% de los representantes legales tiene una edad promedio que oscila entre los 29 a 40 años, el 33% fluctúa entre los 41 a 50 años y el 30% oscila entre los 51 a 62 años. El 66.7% son de sexo femenino. El 80% de los encuestados tienen instrucción universitaria.

Las principales características de las Mypes de boticas y farmacias: El 13.3% manifestaron que se dedicaron a la actividad comercial desde hace 1 año, el 16.7% hace dos años, el 23.3% hace 3 años y el 46.7% se dedica a la actividad comercial hace más de 3 años.

Las principales características del financiamiento de las Mypes de boticas y farmacias: El 66.7% pidieron préstamos a instituciones bancarias y el 23.3% a instituciones no bancarias y el 10% ningún tipo de crédito. También el 33.3 de las Mypes encuestados invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo, el 26.7% en mejoramiento y ampliación de local y solo el 13.3% invirtieron en activos fijos.

Las siguientes características de la rentabilidad de las Mypes de boticas y farmacias: El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados digieren la política de atención de las de las entidades financieras si incremento la rentabilidad de las empresas. Así como también considero que el crédito financiero obtenido mejoro la rentabilidad de su empresa.

(NARVASTA, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserradora del distrito de Yarinacocha 2016”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserradora del distrito de Yarinacocha 2016. La metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. La investigación llevo a las siguientes conclusiones: Datos generales de los representantes de las Mypes: la mayoría de los representantes son adultos y tienen entre 16 años a más, el 67% don de sexo masculino, el 53% tienen grado de instrucción secundaria.

Características de las Mypes: El 67% tiene más de siete años en el rubro empresarial, el 80% tiene trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales. La mayoría de formaron por subsistencia.

### **2.1.3 Antecedentes Regionales**

(Maldonado, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca Huánuco, 2017”. En su tesis ya denominado tuvo como objetivo general, Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca Huánuco, 2017. La metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. La investigación llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Quienes emprenden en este rubro son los microempresarios de género masculino, con grado de instrucción de superior completa e incompleta en este servicio en este trabajo se ha podido corroborar que son docentes que se inclinan en este rubro.

Respecto al financiamiento: Los microempresarios adquieren financiamiento de tercero para poder tener capital de trabajo, implementación de activos, implantación de activos. Estos microempresarios acceden más rápido a los créditos a las cajas municipales y cooperativas de ahorro de crédito y por encima de estas entidades están los créditos adquiridos por los usureros quienes le otorgan de inmediato a solicitud a altos porcentajes y pagaderos a una cota diaria.

Respecto a la rentabilidad: Las microempresas consideran que si ha mejorado con el crédito adquirido ya que han invertido en capital de trabajo y activo fijo para hacer crecer su negocio así mismo consideran que en los últimos años si ha mejorado su rentabilidad.

#### **2.1.4 Antecedentes Locales**

(Acuña, 2014) En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de Las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, Periodo 2012 – 2013”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013. La metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.

Respecto a las características de las Mypes: El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.

Respecto al financiamiento: El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la rentabilidad: el 90% de los representantes legales informaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% de los representantes

informan que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

(Tello, 2016) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016. La metodología empleada en esta investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental. Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil de los propietarios: Informa que la mitad los microempresarios tiene entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y tiene secundaria completa y superior completo. Respecto al perfil de las Mypes: La gran mayoría de la mypes encuestados se dedican hace tres años en esta actividad comercial, la gran mayoría cuenta con un personal de rango de 1 a 5 personas en su empresa.

Respecto al financiamiento de las Mypes: La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros.

Respecto a la rentabilidad de la Mypes: La mitad de los microempresarios manifiestan que gracias al financiamiento a mejorado su rentabilidad de su negocio y la ora mitad es por buena atención que brindan, la gran mayoría opina que la capacitación ayuda mejorar la rentabilidad.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. **(Calsin, 2010)**.

#### **Teoría de Modigliani & Miller.**

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

**Proposición I de M&M.** Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas **(Brealey & Myers, 1993)**.

**Proposición II de M&M.** Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento **(Brealey y Myers, 1993)**.

**Proposición III de M&M.** Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada **(Fernández, 2003)**.

### **Definición de Estructura de Financiamiento.**

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. La estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. **(Aguirre, 1992).**

La estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. **(Weston & Copeland, 1995).**

Para expertos como la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo. **(Mascareñas, 2004).**

Plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. **(Vera, 2001).**

### **Tipos de Financiamiento.**

Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

**Según su nivel de exigibilidad.**

**Según su procedencia.**

Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

**Financiamiento Interno**

**Financiamiento interno:** es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones, etc.

Cuando utilices fondos de la empresa, no tienes que pagar intereses al banco. Tampoco tienes que pasar por el proceso de solicitud y demás documentación requerida por el banco.

Según (Molina, 1996), señala que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien frente a una situación en materia financiera.

### **Financiamiento Externo**

**Financiamiento Externo.** - Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Para, (Perdono, 1998), el financiamiento externo es aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.

### **Corto Plazo y largo plazo**

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

Financiamiento a corto plazo. - Se entiende por Créditos de corto plazo a plazos menores a un año, Está constituido por:

- 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.
- Pagaré: Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

- **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
- **Papeles Comerciales:** esta fuente de financiamiento 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 las Cuentas por cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo. - Se entiende por Créditos de largo plazo a plazos mayores a un año. Está conformado por:

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

**Entidades financieras:** Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (García, Pelayo y Gross, 1982.)

### **Principales objetivos de la Estructura de Financiamiento**

La función social de las empresas cubanas es proveer de recursos financieros y económicos al Estado, por lo que su disponibilidad económica y financiera debe responder a estos requerimientos. Por tal motivo, estas no sólo deben determinar aquella estructura que le genere una mayor utilidad por peso de capital propio invertido, sino también deben determinar aquella que le genere el mayor flujo de efectivo por peso de patrimonio aportado.

El objetivo principal del administrador financiero en cuanto a la estructura de financiamiento es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración.

El objetivo fundamental del análisis de una estructura de financiamiento está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa. El uso de esta

alternativa generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma.

Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoya las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera (**Gitman, 1990**).

**Los objetivos que persigue una estrategia de financiamiento son:**

Maximizar el precio de la acción o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa.

Cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa.

Generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros.

Minimizar riesgos de insolvencias.

Mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario. (**Domínguez, 2009**).

**Condiciones de financiamiento**

La principal dificultad que encuentran las pymes para acceder a la financiación es que no pueden aportar las garantías que solicitan las entidades bancarias. Este problema es común en las pequeñas empresas y se traduce en un mayor coste del préstamo. Al no poder presentar avales propios, las entidades bancarias consideran que la operación de crédito o préstamo representa un riesgo mayor.

El nivel de riesgo se dispara en las pymes de reciente constitución, pues ni siquiera pueden presentar sus balances de cuentas y no poseen historial crediticio, así como en las empresas que tienen una baja rentabilidad.

Al no contar con un respaldo sólido que sirva como garantía, las pymes acceden al crédito teniendo que pagar intereses más elevados en comparación con las grandes empresas que pueden aportar un aval. A esto se le suma que la caída de los tipos de interés de los préstamos bancarios se ha moderado mientras aumentan otros costes de financiación, como los gastos y comisiones.

Sin embargo, también es importante los fondos de garantía dado que las transacciones crediticias por su naturaleza son intertemporales, y en ella se intercambia un poder de compra en el presente a cambio de una promesa de pago en el futuro. Esto implica que una transacción crediticia se inicia cuando se otorga el crédito, pero solo concluye cuando el préstamo es devuelto, pero, según (Alvarado & Galarza, 2002), manifiesta que un garante debe cumplir tres características: ser apropiables, ser de rápida realización y tener sentido de pérdida para su dueño. La apropiabilidad de un bien implica que tenga los derechos de propiedad complementemente definidos para que puedan ser transferidos, y que dicha transferencia no genere costos excesivos; la rápida realización requiere que los bienes tengan un mercado secundario en el cual puedan comercializarse; el sentido de pérdida quiere decir que sea valioso para el prestatario. Los bienes inmuebles por lo general son aquellos que muestran las propiedades señaladas.

La finalidad de la garantía es de minimizar los riesgos, porque las entidades financieras realizan un análisis de créditos. Aspectos como la confiabilidad, la capacidad de pago, las condiciones económicas y las garantías se toman en consideración en el momento de prestar dinero, entre las garantías se tiene como el Aval, Caucción, Hipoteca, Embargo, etc. Por ello,

una gran cantidad de MYPE tienen dificultad para acceder al crédito. Dado que no cuentan con propiedades que le garanticen.

## **2. 2.2 Teoría de la Rentabilidad**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la

comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (**Sánchez, 2001**).

### **Análisis de la Rentabilidad**

La rentabilidad según Oscar León García es “la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio”, es decir, indica cual es el rendimiento que generan los fondos que se encuentran comprometidos en la organización. Para su determinación y análisis se pueden utilizar una serie de indicadores financieros como son la rentabilidad operativa del activo, la rentabilidad neta del patrimonio y los márgenes de utilidad. (**García, 1999**).

### **Tipos de rentabilidad.**

**a) Rentabilidad económica.** La rentabilidad económica es la productividad promedio obtenida por cada una de las operaciones que realiza dicha compañía. Otro nombre por el cual se le conoce es: rentabilidad del activo, o la ganancia que se genera 13 por cada sol que se invierte en dicha empresa (**Fernández, 2016**). La rentabilidad económica es igual: utilidad neta entre activo total.

**b) Rentabilidad Financiera.** Es la utilidad que se obtiene por el patrimonio, independientemente de la repartición del resultado. Dicha rentabilidad puede tomarse como una medida más apropiada para los propietarios y accionistas, este tipo de ratio se utiliza para saber cuál ha sido el beneficio neto que se ha generado por la inversión que los propietarios han ido realizando. Se calcula de la siguiente manera: rentabilidad financiera es igual a la utilidad neta entre patrimonio neto (**Mercalle, 2012**).

## **Proyectos de inversión y “La Teoría de la Rentabilidad”**

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener por ejemplo invirtiendo en CETES.

$$\text{RSI} = \text{Ganancia anual} / \text{Inversión}$$

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del RSI: Para cualquier activo, digamos...una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando **cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó**, esto sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo.

Las ganancias de una empresa están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o, mejor dicho, de las cualidades del propietario.

¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad no pueden ganar lo mismo?

Si tenemos dos emprendedores y a cada uno le entregamos una máquina vending para que la administre ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende la variabilidad en las ganancias si es el mismo importe de la inversión, el mismo mercado meta y el mismo esquema de distribución? Además, si los dos emprendedores de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno,

¿sería indiferente para los inversionistas la decisión de invertir en cualquiera de los dos proyectos? ¿Qué acaso no es el mismo negocio y la misma inversión? ¿Qué otros factores tomarían usted en cuenta para decidir con quién invertir? (**Gerardo 2013**).

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de las ganancias entre la inversión para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos o no un auto.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras:

**Liderazgo efectivo:** evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos, así como formar y dirigir equipos que ofrezcan resultados; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector. (**Gerardo 2013**).

### **Estrategia de inversión.**

Estrategia de inversión. Invertir incluso más que lo que genera el producto con el fin de “comprar” participación de mercado y lograr altos niveles de rentabilidad en el futuro.

Las estrategias son válidas: todo depende del mercado, su estructura y las aspiraciones de la empresa. Por ejemplo, algunas empresas multinacionales, cuando lanzan un producto nuevo al mercado, en el primer año invierten en publicidad y promoción una suma igual a

las ventas que estiman generará el producto. En otro caso, una empresa con serios problemas de flujo de caja puede optar por una estrategia de explotación en todos o algunos de sus productos con el fin de restablecer su equilibrio financiero.

El principio es que en la medida en que las aspiraciones se acerquen más a la estrategia de inversión, mayores serán las inversiones en publicidad y promoción (usted no puede pretender “comprar” participación de mercado y que le resulte gratis). Por el contrario, cuanto más se acerque a una estrategia de explotación, menores serán sus inversiones publi-promocionales, incluso, hasta llegar a cero. **(Sánchez, 2010)**

### **Estrategia de ventas**

"Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas".

Esta definición, aunque es muy concisa, es bastante clara e indica muy bien el significado de lo que es una estrategia de venta.

Aun así, a pesar de que esta corta definición nos indique muy bien que es la estrategia de ventas, como te voy a contar, este término va mucho más allá.

Porque este tipo de estrategia es mucho más que una simple planificación, de hecho, debe implicar a todos los componentes de la empresa más allá del departamento comercial para conseguir una mayor efectividad.

Esto es lógico, ya que, cuanta más implicación haya por parte de todos, mayor efectividad se conseguirá.

Y es que la vida de la empresa depende directamente de esta estrategia y, por lo tanto, también el puesto de trabajo de todos los empleados. **(López, 2015)**

### **2.2.3 Las micro y pequeñas empresas - MYPE**

El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Caballero, 2008).

La Mype es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

#### **Características MYPE**

##### **a) Niveles de ventas anuales:**

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

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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. (Ley N° 28015).

#### **Acceso al Financiamiento de las MYPES**

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las

MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero. (Ley N° 28015).

### **Régimen tributario de las MYPE**

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. (Ley N° 28015).

### **Clasificación:**

#### **Según la propiedad:**

- a) Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- b) Empresa pública: Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
- c) Empresa mixta: Intervienen el Estado y particulares.

#### **Otras formas de empresa:**

Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas. (Mejía, 2009).

Según el tamaño de la Empresa:

La micro empresa: Sus dueños laboran en las misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT. (Mejía, 2009).

La pequeña empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT. (Mejía, 2009).

La mediana empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

La gran empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas. (Mejia, 2009).

### **III. HIPOTESIS**

En esta investigación no se formuló la hipótesis dado que el alcance de la investigación es descriptivo y de caso, no busca la causal entre las dos variables, esto se basa en:

**Sampieri, R.** “metodología de la investigación” sexta edición.

**Galán, (2009)** en su publicación “las hipótesis en la investigación” donde estableció que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que busca evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

**Martínez, (2006)** en su publicación “el método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica” donde precisó que el “estudio de caso es inapropiado para el contraste de hipótesis y que este ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

## **IV. METODOLOGÍA**

Define el Método Científico como: "El procedimiento o conjunto de procedimientos que se utilizan para obtener conocimientos científicos, el modelo de trabajo o pauta general que orienta la investigación".

Según esta definición, en el método científico se debe asumir un modelo lógico y coherente que ayude a la comprensión de un objetivo a lo largo de la investigación.

**(Sabino, 1992).**

### **4.1. Diseño de Investigación**

Esta investigación es de tipo cuantitativo, con nivel de investigación descriptivo según **Hernández, (2010)**. Este estudio usualmente describe situaciones y eventos, es decir como son y cómo se comportan, determinados fenómenos “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, de personas, grupos, comunidades o cualquier otros fenómeno, que se ha sometido a analizar. Por lo tanto, esta investigación es descriptivo dado que busca caracterizar las propiedades del comportamiento de las variables de estudio.

El diseño es un conjunto de estrategias procedimentales y metodológicas definidas y elaboradas previamente para desarrollar el proceso de investigación. Según Kerlinger (2002) sostiene que generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación concebidas para obtener respuestas a las preguntas de un estudio. El diseño de investigación señala la forma de conceptualizar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura que sea guía para la experimentación (en el caso de los diseños

experimentales) y de recopilación y análisis de datos. En efecto, el diseño que se empleó en la investigación es no experimental-descriptivo y de caso:

### **No experimental**

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala Kerlinger (1979, p. 116). “La investigación no experimental es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

### **Descriptivo**

Esta investigación es descriptiva porque solo se limitó en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio, en este caso a la representante de la Cevicheria El Piurano, se levantó los datos en un solo momento en un contexto dado.



Dónde:

M = Muestra conformada por la representante legal de la MYPE encuestada.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

## **4.2 El Universo y Muestra**

### **Población**

Considerando a la población al conjunto de elementos definido por una o más características que gozan todos los elementos que lo componen, la población está conformado por la Cevichería El Piurano, representada por su representante legal Carbajal Bardales, María Elena, ya que la investigación es de caso.

### **Muestra**

Por lo general se elige la muestra cuando no es posible o conveniente realizar el recojo de información a todos los integrantes por ello se busca determinar la muestra que sea representativa y adecuada de la población, sin embargo, por situación de la investigación que es de caso, en ese sentido la muestra está conformado por la Cevichería El Piurano, representada por su representante legal Carbajal Bardales, María Elena,

## **4.3 Definición y operacionalización de las variables**

### **Definición Del Financiamiento**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (29, 30).

## Definición De La Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

**Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables**

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores y Escala de Medición
Financiamiento en la MYPE.	Propuesta relacionada con el financiamiento en las MYPE.	Financiamiento interno	¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa? ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?
		Financiamiento externo	¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero? ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?
		Condiciones del financiamiento	¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento? ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?
Rentabilidad en la MYPE.	Mejora relacionada con la rentabilidad en la MYPE.	Estrategias de Inversión	¿Cree usted que la rentabilidad a mejorado en los dos últimos años? ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido? ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable?
		Estrategias de ventas	¿Su actividad comercial le ha generado utilidades? ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades? ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

#### **4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información**

**Técnica:** a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos.

**Instrumentos:**

Para García, (2002) el cuestionario viene a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables de investigación, que aborda la encuesta.

Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra

Como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario para recoger información de la representante de la empresa Cevichería El Piurano y así conseguir nuestro objetivo planificado, acerca del financiamiento y rentabilidad. Este cuestionario está estructurado de 12 preguntas.

#### **4.5 Plan de Análisis de datos**

Se analizó la información que se recogió del cuestionario en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación.

Para cumplir con el objetivo específico 1 se utilizó la aplicación del cuestionario los cuales fueron presentados en sus respectivos cuadros.

Para cumplir con el objetivo específico 2 se elaboró un cuestionario relacionado con los objetivos el cual se aplicó a la representante de la empresa del caso.

Para cumplir con el objetivo específico 3 se hizo un cuadro comparativo procurando que dicha comparación esté relacionada con los aspectos estudiados.

#### 4.6 Matriz de consistencia:

Tabla 2. Matriz de consistencia de propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA	
<p><b>Problema General:</b></p> <p>¿Cuál es la propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos:</b></p> <p>¿Cómo influye las oportunidades del financiamiento interno para que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p> <p>¿De qué manera las oportunidades del financiamiento externo mejoran las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p> <p>¿De qué manera las oportunidades de las condiciones del financiamiento mejoran las posibilidades de la rentabilidad de las micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>Establecer las oportunidades del financiamiento interno que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p> <p>Describir las oportunidades del financiamiento externo que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p> <p>Explicar las oportunidades de las condiciones del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de las micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018.</p>	<p><b>Variable 1</b></p> <p>Financiamiento</p> <p><b>Dimensiones</b></p> <p>Financiamiento interno</p> <p>Financiamiento externo.</p> <p>Condiciones de Financiamiento.</p> <p><b>Variable 2</b></p> <p>Rentabilidad</p> <p><b>Dimensiones</b></p> <p>Estrategias de Ventas</p> <p>Estrategias de Inversión</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Es cuantitativo</p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>Es descriptivo</p> <p><b>Diseño de investigación</b></p> <p>No experimental – De caso</p> <p><b>No experimental:</b> La investigación es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestra dentro de su contexto</p> <p><b>Descriptivo:</b> La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se recoge la información.</p>	<p><b>Población</b></p> <p>Considerando a la población al conjunto de elementos definido por una o más características que gozan todos los elementos que lo componen y la investigación es de caso, en ese sentido la población está conformado por la Cevichería El Piurano.</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>La muestra está conformado por la Cevichería El Piurano.</p> <p><b>Técnica e Instrumento de recolección de datos</b></p> <p><b>Técnica:</b> a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos.</p> <p><b>Instrumentos:</b> para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó un cuestionario estructurada de 12 preguntas, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.</p>

## 4.7 Principios Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentra en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tuvo en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: (ULADECH, 2016) que son los siguientes:

**Protección a las personas.** - En este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad; asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

**Beneficencia y no maleficencia.** - En esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

**Justicia.** - Considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones.

**Integridad Científica.** - En esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso

y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

**Consentimiento informado y expreso.** - Las personas que participen en esta investigación estarán informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaran voluntariamente en alcanzar la información.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

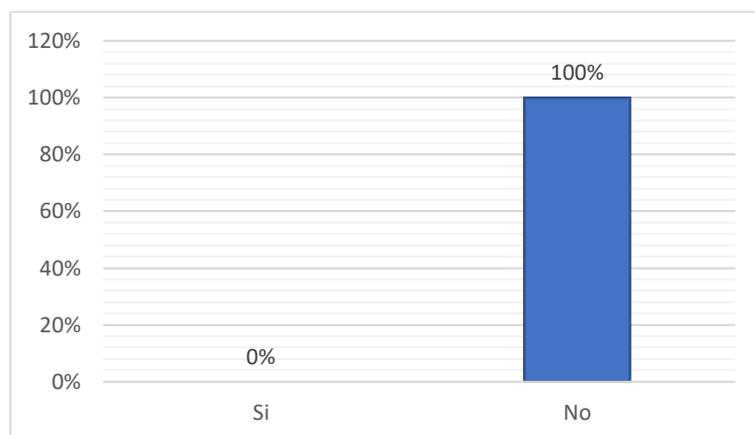
Tabla 1. ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 1. ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa?



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: Propia

### INTERPRETACIÓN

La grafica representa la respuesta de la pregunta: ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa?, la representante legal de la empresa, entidad en estudio, manifiesta que no contó con préstamo alguno de algún familiar o financiera para iniciar su empresa.

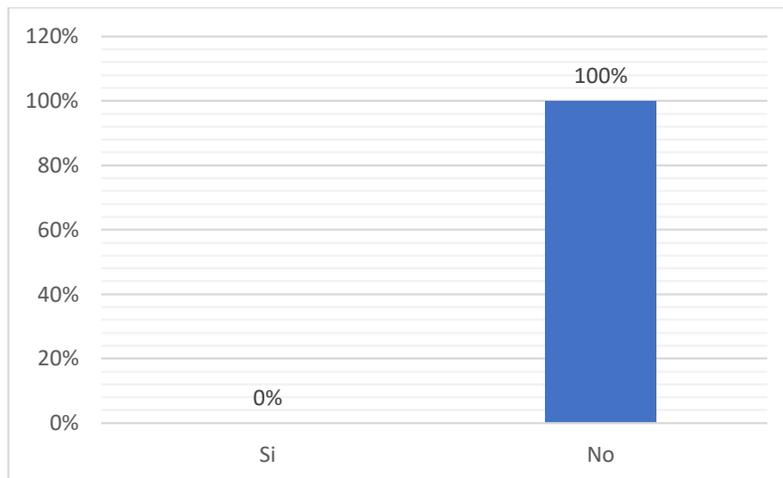
Tabla 2. ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 2. ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?



Fuente: Tabla N° 2

Elaboración: Propia

## INTERPRETACIÓN

La representante legal de la empresa, manifiesta, según el gráfico a observar, que el capital propio no fue suficiente para el crecimiento empresarial, sino que tuvo que recurrir a la inversión de los créditos de entidades financieras.

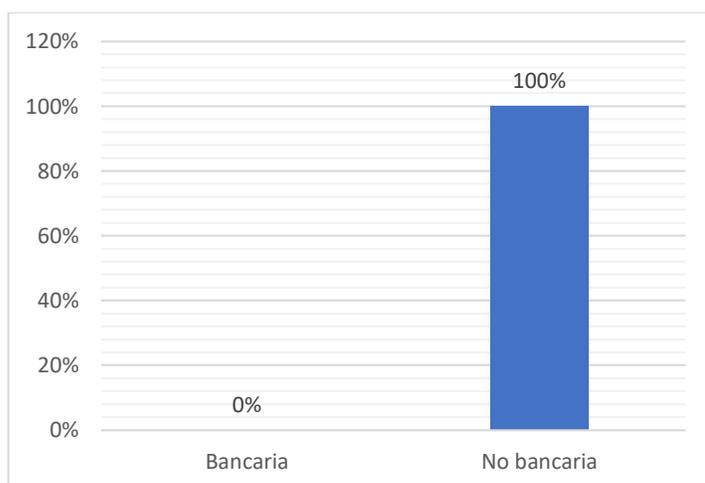
Tabla 3. ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	0	0%
No bancaria	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 3. ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?



Fuente: Tabla N° 3

Elaboración: Propia

## INTERPRETACIÓN

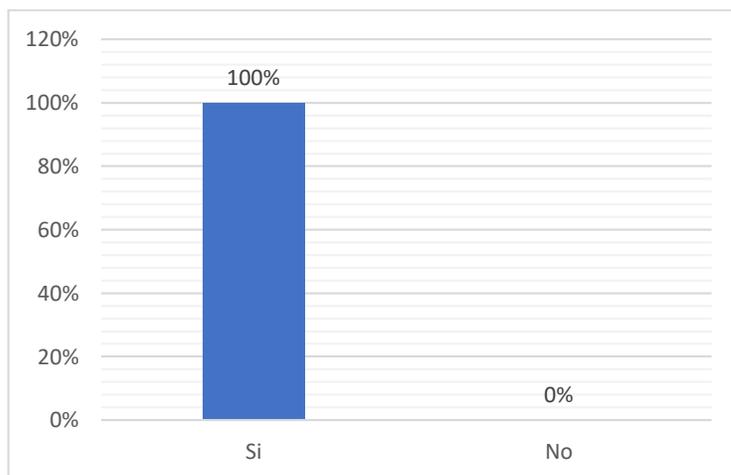
La representante legal de la empresa, manifiesta que recurre a entidades no bancarias para obtener financiamiento para seguir impulsando su empresa, objeto de estudio, como muestra la gráfica en observación.

Tabla 4. ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.  
Elaboración: Propia

Gráfica N° 4. ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?



Fuente: Tabla N° 4  
Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

El grafico representa la respuesta de la representante legal a la pregunta: ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?, quien contesta de manera afirmativa, es decir, que la entidad financiera otorgo créditos según el requerimiento y necesidad de la empresa.

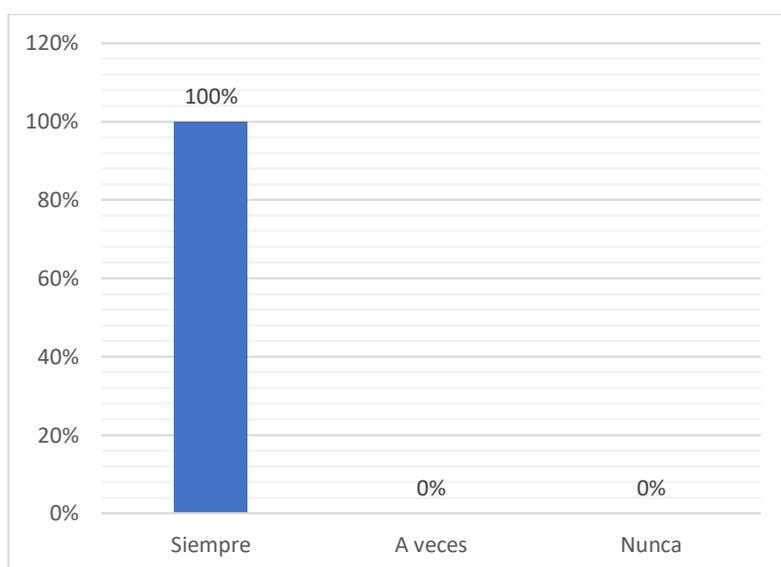
Tabla 5. ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	100%
A veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 5. ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento?



Fuente: Tabla N° 5

Elaboración: Propia

### INTERPRETACIÓN:

Podemos observar según la gráfica que la representante legal de la MYPE, que para solicitar financiamiento tiene en cuenta la tasa de interés que ofrece las entidades financieras.

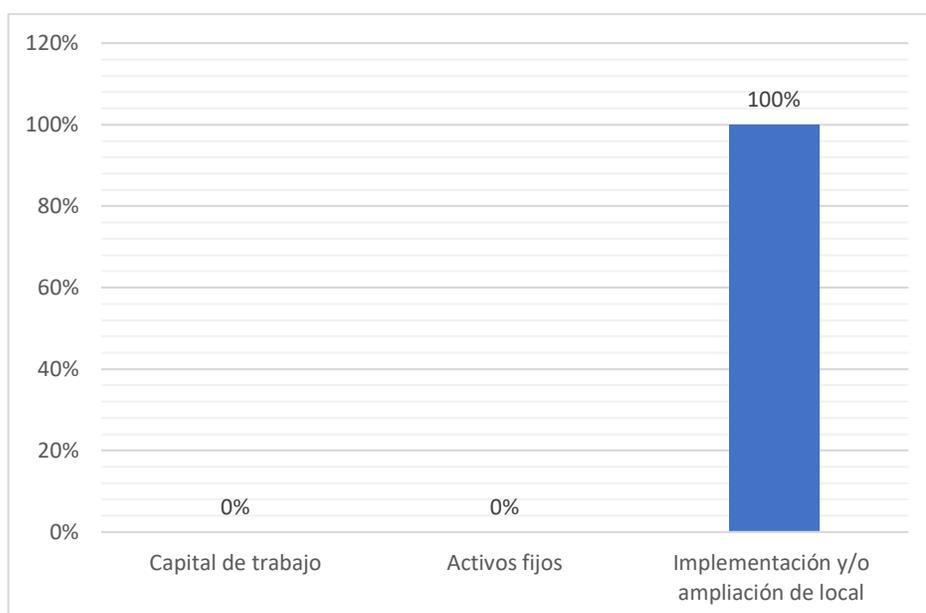
Tabla 6. ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	0	0%
Activos fijos	0	0%
Implementación y/o ampliación de local	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 6. ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?



Fuente: Tabla N° 6

Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

La implementación y/o ampliación de local es de suma importancia para una empresa por lo que la representante legal de la empresa, con el crédito que obtuvo de la entidad financiera, invirtió en este aspecto preponderante.

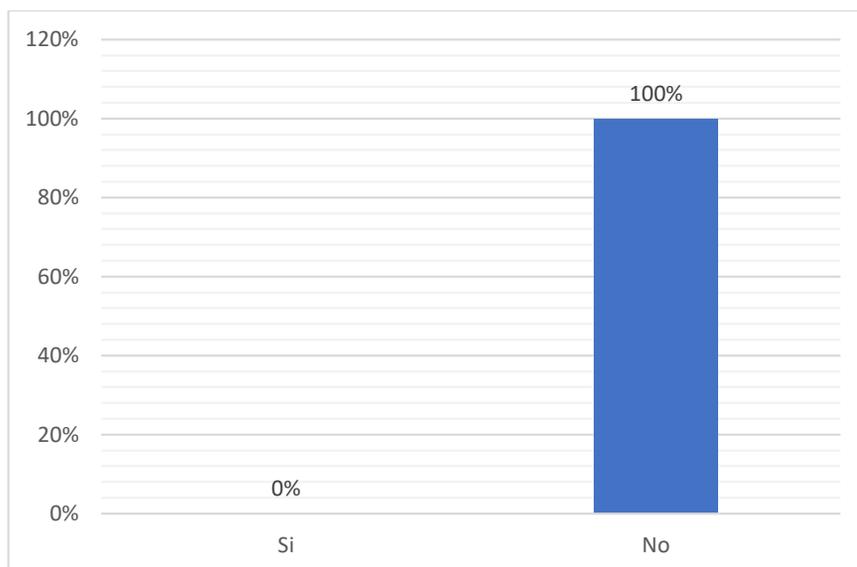
Tabla 7. ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 7. ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años?



Fuente: Tabla N° 7

Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

La grafica muestra el resultado a la pregunta ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años?, cuya respuesta es que no ha mejorado la rentabilidad en estos dos últimos años, porque la representante legal manifiesta que aún cuenta con los créditos que mantiene con las entidades financieras.

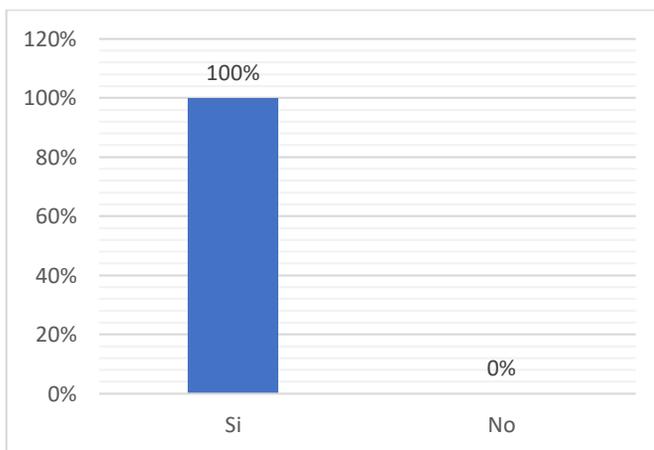
Tabla 8. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 8. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

Si bien es cierto que en estos dos últimos años la rentabilidad no ha mejorado para la empresa; sin embargo, el financiamiento recibido ha permitido mejorar las posibilidades de la empresa, manifiesta el representante legal, cuya respuesta muestra el gráfico.

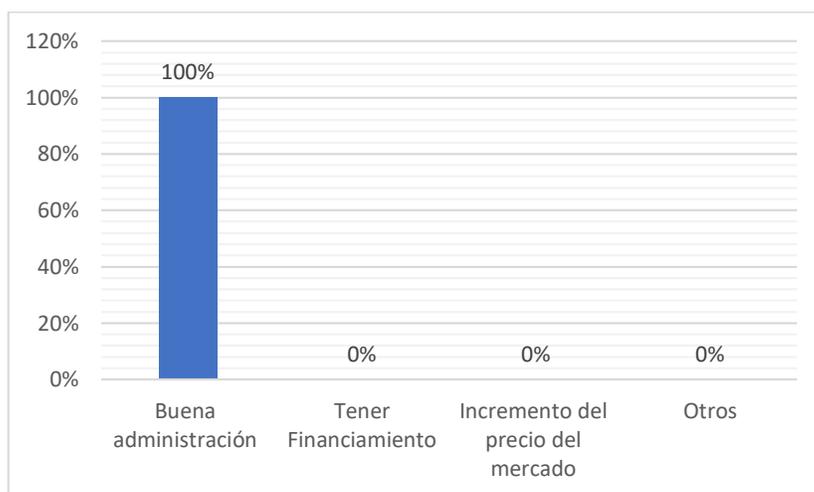
Tabla 9. ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Buena administración	1	100%
Tener Financiamiento	0	0%
Incremento del precio del mercado	0	0%
Otros	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 9. ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable?



Fuente: Tabla N° 9

Elaboración: Propia

### INTERPRETACIÓN:

La buena administración son acciones que hacen que mi empresa sea rentable, porque me permite estar atento a los detalles, desde su funcionamiento día tras día y los estados de cuenta, con miras a conseguir el objetivo que me trazado, responde la representante legal, más importante que el tener financiamiento, el incremento del precio en el mercado entre otros, para mí, recalca la buena administración es trascendental.

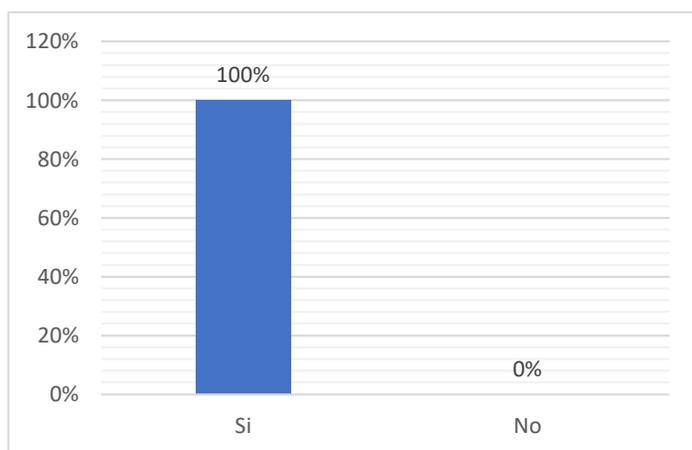
Tabla 10. ¿Su actividad comercial le ha generado utilidades?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 10. ¿Su actividad comercial le ha generado utilidades?



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

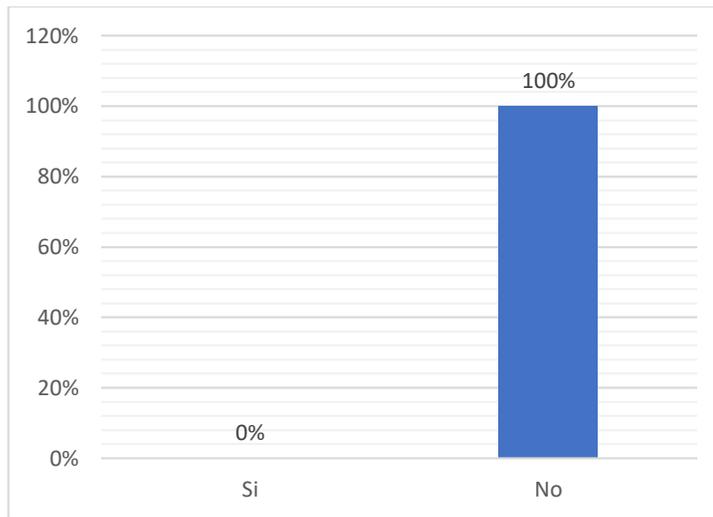
Si la empresa que uno tiene no le genera utilidades, muy a pesar de ir invirtiendo en ello, no tendría sentido de mantenerlo, habiendo muchos rubros para generar empresa, manifiesta la representante legal, pero hasta hoy mi empresa sí, me genera utilidades; cuya respuesta podemos observar en el gráfico.

Tabla 11. ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	1	100%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.  
Elaboración: Propia

Gráfica N° 11. ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades?



Fuente: Tabla N° 11  
Elaboración: Propia

#### INTERPRETACIÓN:

La encuestada manifiesta que no utiliza estrategia alguna de ventas para aumentar su nivel de utilidades en la empresa, porque está abocado a otras actividades que requiere su atención, quizás más adelante pueda buscar e implementar alguna estrategia.

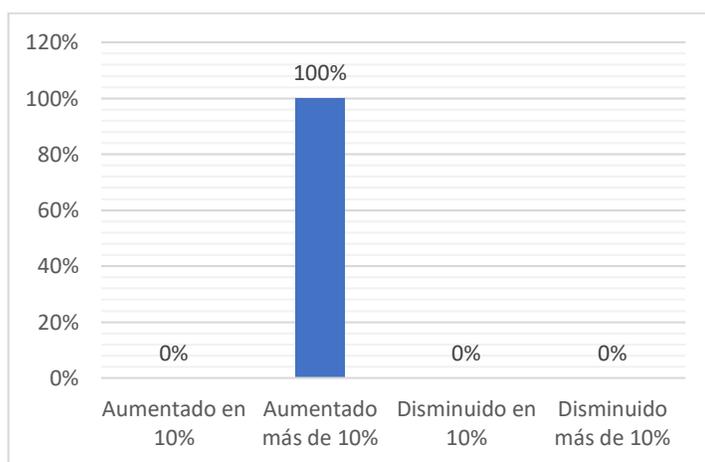
Tabla 12. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Aumentado en 10%	0	0%
Aumentado más de 10%	1	100%
Disminuido en 10%	0	0%
Disminuido más de 10%	0	0%
Total	1	100%

Fuente: Encuestada aplicada al representante legal de la Mype.

Elaboración: Propia

Gráfica N° 12. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: Propia

### INTERPRETACIÓN:

La grafica muestra cuatro opciones de respuesta como el aumento en 10%, el aumento en más del 10%, disminuido en 10% y disminuido en más del 10%, para responder a la pregunta: ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?, la representante legal de la empresa, objeto de estudio, manifiesta que el financiamiento en que estuvo sujeto le permitió aumentar más del 10% la rentabilidad de su empresa.

## 5.2 Análisis de Resultados

Para el análisis de resultados se toma en cuenta los aportes de otros investigadores y de las teorías planteadas relacionados a las variables de estudio.

### **Respecto al objetivo 1: financiamiento interno**

Contar con recursos financieros es un aspecto fundamental, sin embargo, no siempre se cuenta la cantidad que desea, por ello en la empresa en estudio para el inicio de sus actividades económicas empresariales no conto con los aportes financieros de los familiares ni en calidad de prestado ni de apoyo. (ver tabla 1), también manifiesta que para emprender un negocio el capital propio es insuficiente. (ver tabla 2). Estos resultados, evidencian que el financiamiento interno es insolvente para cubrir las necesidades financieras de la empresa a pesar que tenga múltiples ventajas dado que no tiene un plazo preestablecido para su amortización ni tampoco se paga altos intereses por lo que necesariamente se recurre al financiamiento externo. Estas afirmaciones se relacionan con los trabajos de investigación de **Gonzales (2018)** El mayor porcentaje (80%) de las MYPES iniciaron con un capital propio. Asimismo, y el 100% de han obtenido financiamiento por entidades financieras, como se puede apreciar el capital propio no siempre es suficiente a la larga o a la corta siempre recurren a un financiamiento por terceros de preferencia a una entidad financiera. También con lo afirmado por ( **Molina, 1996**), señala que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cual se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien frente a una situación en materia financiera.

## **Respecto al objetivo 2: financiamiento externo**

Los recursos de fuentes externas han sido, y sigue siendo un aporte importante para esta empresa durante su vida empresarial las mismas que cubrieron para capital de trabajo, para ampliación y adquisición de bienes de capital. Por ello, para contar con liquidez financiera el representante manifiesta haber acudido al financiamiento externo especialmente a la no bancaria. (ver tabla 3), de igual modo la entidad financiera elegida le otorgo los prestamos según los montos solicitados. (ver tabla 4) los cuales evidencian que esta empresa emplea estrategias de financiamiento entre ellas el instrumento de la deuda para utilizar el dinero a favor del desarrollo de la empresa. Los cuales se relacionan con lo afirmado por Serna, (2018) Que los préstamos que utilizan los propietarios son mediante el sistema financiero que solicitan a los bancos; considerando que el plazo del financiamiento obtenido es de largo plazo y la tasa de interés que pagaron por el crédito solicitado es más de 40%. también con lo señalado por Feijoo (2018) el 73% utilizaron el financiamiento externo especialmente de entidades financieras, además afirman que el 9% adquirieron créditos de bancos, el 64% obtuvieron de Cajas Municipales, los plazos de financiamiento el 55% afirman que los plazos de devolución son de corto plazo. Igualmente concuerda con (Perdono, 1998), el financiamiento externo es aquel que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.

## **Respecto al objetivo 3: condiciones de financiamiento**

Para desarrollar su actividad diaria, adquisición de activos fijos y otros aspectos de desarrollo empresarial es importante contar o disponer de recursos financieros, pero esta

obtención no es una tarea fácil, dado que para ser acreedor se debe cumplir ciertas características y acogerse a condiciones de financiamiento de la entidad financiera que te brinda los recursos financieros, en ese sentido la empresa en estudio considera un aspecto importante como una condición de financiamiento es la tasa de interés con que obtiene el préstamo. (ver tabla 5), también considera un aspecto esencial es el historial crediticio y las acciones realizadas por el representante especialmente ejercer una buena administración. (ver tabla 9). Estos resultados concuerdan con los trabajos de Tello (2016) La apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también una pequeña cantidad de los empresarios obtuvo crédito para empresa su empresa, la gran mayoría obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario lo mismo que fueron otorgados por diferentes entes financieros. Igualmente coincide con lo manifestado por (Alvarado & Galarza, 2002), manifiesta que un garante debe cumplir tres características: ser apropiables, ser de rápida realización y tener sentido de pérdida para su dueño. La apropiabilidad de un bien implica que tenga los derechos de propiedad complemente definidos para que puedan ser transferidos, y que dicha transferencia no genere costos excesivos; la rápida realización requiere que los bienes tengan un mercado secundario en el cual puedan comercializarse; el sentido de pérdida quiere decir que sea valioso para el prestatario. Los bienes inmuebles por lo general son aquellos que muestran las propiedades señaladas.

## **VI. Conclusiones**

### **Respecto al objetivo 1: financiamiento interno**

La empresa en estudio para el inicio de sus actividades económicas empresariales no conto con los aportes financieros de los familiares ni en calidad de prestado ni de apoyo por lo tanto la única fuente de financiamiento interno fueron los ahorros personales por lo que fue insuficiente, dado que poner en práctica una idea de negocio requiere disponer de recursos financieros, por lo general son recursos propios obtenidos de diferentes modalidades, a pesar de ello se evidencian que el financiamiento interno es insolvente para cubrir las necesidades financieras de la empresa a pesar que tenga múltiples ventajas dado que no tiene un plazo preestablecido para su amortización ni tampoco se paga altos intereses por lo que necesariamente se recurre al financiamiento externo.

### **Respecto al objetivo 2: financiamiento externo**

Los recursos de fuentes externas han sido, y sigue siendo un aporte importante para esta empresa, por ello, para contar con liquidez financiera una fuente importante fue el financiamiento externo especialmente a la no bancaria, no teniendo ningún inconveniente en la obtención de créditos, es más la entidad financiera elegida le otorgo los prestamos según los montos solicitados, destinando este monto a la ampliación del local la misma que le permite obtener mayores dividendos.

### **Respecto al objetivo 3: Condiciones de financiamiento**

Para la obtención de recursos financieros esta empresa no es una tarea fácil, en ese sentido la empresa en estudio considera un aspecto importante como una condición de financiamiento es la tasa de interés con que obtiene el préstamo, también considera un aspecto esencial es el historial crediticio y las acciones realizadas por la representante legal especialmente ejercer una buena administración. Todo ello, con la finalidad de mejorar las posibilidades de rentabilidad de la empresa en estudio.

## **VII. Propuesta de Mejora**

Ante los resultados y su respectivo análisis de información del presente trabajo de investigación propongo a la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018 lo siguiente:

### **Respecto al objetivo 1: financiamiento interno**

Respecto el financiamiento interno, se le propone buscar financiamiento externo ya que no es suficiente el financiamiento interno para poder competir en el mercado y mejorar la rentabilidad de la empresa.

### **Respecto al objetivo 2: financiamiento externo**

Después del recojo y procesamiento de la información, dado que esta empresa utiliza como fuente de financiamiento tanto interno como externo, además, luego de realizado el análisis de la tasa de interés que ofrece el mercado financiero en la localidad se recomienda que debe acudir a la entidad financiera Caja Piura con un interés de 20% anual con plazo de devolución de dos años por el mismo monto que fue beneficiario del crédito, dado que en la actualidad obtuvo préstamo por la suma de S/.10 000.00 con pagare de dos años a una tasa de 25% anual de la Caja Trujillo.

Además, se propone que debe implementar el reparto a domicilio para lo cual debe adquirir movilidades para la atención por delivery lo cual le permitirá contar con más clientes, mayor nivel de ventas y fidelizar a sus consumidores, por ello se recomienda publicitar los servicios que ofrece, además optar por un endeudamiento al sistema bancario en donde las tasas de interés son más bajas y de preferencia a corto plazo dado que oportunidades de un financiamiento a corto plazo es frecuente, de igual modo debe realizar la reinversión permanente de las utilidades obtenidas

Se propone también que la empresa implemente la ampliación de su servicio, constituya sucursales en Tingo María y en la ciudad de Aucayacu, para aprovechar el potencial consumidor del distrito de José Crespo y Castillo.

### **Respecto al objetivo 3: Condiciones de financiamiento**

Respecto a las condiciones de financiamiento, se le propone obtener créditos con las tasas de interés más bajas posibles del mercado y para beneficiarse del crédito, le solicitan tener un buen historial crediticio eso se refleja en sus pagos puntuales y poder mejorar la rentabilidad de la empresa.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

*Ander-Egg Hernández, (2008). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa, lo encuentras en: <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>*

*Brealey & Myers, (1993), Teoría de Modigliani y Miller Proposición I de M&M. (Extraído 10 de junio del 2017), disponible en. <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>*

*Brealey & Myers, (1993). Teoría de Modigliani y Miller Proposición I de M&M. (Extraído 10 de junio del 2017), disponible en: [.https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en](https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en)*

*(Aguirre, 1992). Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales, lo encuentras en: <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>*

*(Acuña, 2014) En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de Las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, Periodo 2012 – 2013.*

*(Bazán, 2006). La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia lo encuentras en: La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia. Lo encuentras en: <http://anayelizabeth.blogspot.com/2007/09/la-demanda-de-credito-en-las-mypes.html>*

*(Calsin, 2010). La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas lo encuentras en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>*

- (Deelen, 2015) *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en américa latina, lo encuentras en:* [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_368329.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf)
- (Domínguez, 2009). *Fuentes de Financiamiento, lo encuentras en:* [https://www.academia.edu/17474512/Fuentes\\_de\\_Financiamiento](https://www.academia.edu/17474512/Fuentes_de_Financiamiento)
- (Fernández, 2016). *Rentabilidad, lo encuentras en:* <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- (Fernández, 2003). *Teoría sobre la estructura de capital lo encuentras en:* [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232002000300002](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002)
- (Feijoo, 2018) *En su tesis titulada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro restaurants-Cevicherías ubicada en asentamiento humano los Ángeles, Tumbes.*
- (Flores, 2006). *Políticas de innovación: una guía para los países en vías de desarrollo. Lo encuentras en:* <https://edoc.pub/politicas-de-innovacion-una-guia-para-los-paises-en-vias-de-desarrollo-pdf-free.html>.
- Galán, (2009), *las hipótesis en la investigación, lo encuentras en:* <https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>
- (García, 1999). *Evaluación de la gestión administrativa, financiera y comercial de las cooperativas asociadas a confecoop caribe, lo encuentras en:* <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1314/rentabilidad.html>
- (García, Pelayo y Gross, 1982.) *Las decisiones para el financiamiento, lo encuentras en:* <https://www.monografias.com/trabajos107/decisiones-financiamiento-organizacion-empresas/decisiones-financiamiento-organizacion-empresas.shtml>

García, (2002) *Metodología de la investigación social cuantitativa*, lo encuentras en:  
[https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua\\_a2016\\_cap2-3.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf)

(Gerardo 2013). *En qué te tienes que fijar para introducirte en el negocio del vending*, lo encuentras en: <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a62067/introduccion-en-el-negocio-del-vending/>

Gilberto (2009). *Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*

(Gitman, 1990). *Estrategia Financiera En La Empresa*, lo encuentras en:  
<https://www.webyempresas.com/estrategia-financiera/>

(Gonzales, 2018) *En su tesis denominado “caracterización del financiamiento y rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ventas de autopartes para vehículos motorizados de la provincia de Tocache – 2017.*

Hernández, (2010). *Metodología*, lo encuentras en:  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/texson\\_a\\_gg/capitulo4.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/texson_a_gg/capitulo4.pdf)

(Juliana, 2015) *En su tesis sustentada “FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA” BUENOS – ARGENTINA.*

Kerlinger (1979, p. 116). *Diseño de investigación no experimental*, lo encuentras en:  
[https://www.academia.edu/15804921/Dise%C3%B1o\\_de\\_investigaci%C3%B3n\\_no\\_experimental](https://www.academia.edu/15804921/Dise%C3%B1o_de_investigaci%C3%B3n_no_experimental)

(López, 2015) *Estrategia de ventas: ¿Cómo superar a tu competencia?*, lo encuentras en:  
<https://es.semrush.com/blog/estrategia-ventas-superar-competencia/>

Martínez, (2006) *El método de estudio de caso*, lo encuentras en:  
<https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>

(Mascareñas, 2004). *Financiamiento a largo plazo*, lo encuentras en:  
<http://egliybastidas.blogspot.com/>

- (Maldonado, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro fotocopiadoras del distrito de Pillco Marca Huánuco, 2017.
- (Mejía, 2009). Definición de la micro y pequeña empresa, lo encuentras en:  
<https://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- (Mercade, 2012). Ratios de rentabilidad, lo encuentras en:  
<https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>
- (NARVASTA, 2017). En su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserradora del distrito de Yarinacocha 2016.
- (Sabino, 1992). Tipos de estudio y métodos de investigación, lo encuentras en:  
<https://www.gestiopolis.com/tipos-estudio-metodos-investigacion/>
- (Sánchez, 2001). Análisis de Rentabilidad de la empresa, lo encuentras en:  
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- (Sánchez, 2010) ¿Cuál es la estrategia de inversión y rentabilidad?, lo encuentras en:  
<https://www.emprendepyme.net/cual-es-la-estrategia-de-inversion-y-rentabilidad.html>
- (Serna, 2018) En su estudio titulado Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro Cevicherías en la urbanización Jose Lishner Tudela, Tumbes, 2018.
- (Silvestre 2015), En su trabajo de investigación titulado: El Problema del Financiamiento de las Pymes en Bolivia, se realizó en la Universidad Mayor de san Andrés, La Paz – Bolivia.
- (Stephanou, 2008) En América Latina los productos financieros no están pensados para

las MYPES, lo encuentras en:

<https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2018/03/en-america-latina-los-productos-financieros/>

(Oberto, 2015). En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014.

(Tello, 2016) En su tesis titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016.

(ULADECH, 2016) Código de ética para la investigación, lo encuentras en: <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>

Vásquez, I (2010), En la tesis titulada “Propuesta para la creación de un manual de factibilidad orientado a las PYMIS, como instrumento para acceder a financiamiento caso PYMIS del estado Aragua.

(Vera, 2001). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, lo encuentras en: <https://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.

(Weston & Copeland, 1995). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, lo encuentras en: <https://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento.shtml>

# ANEXOS

## ANEXO N° 01 INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS



### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

#### **Cuestionario aplicado a la muestra Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo María, 2018”

La información obtenida será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestado (a):.....

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

#### **VARIABLE: FINANCIAMIENTO**

##### **FINANCIAMIENTO INTERNO**

1. ¿Usted contó con el apoyo o préstamo de algún familiar para iniciar su empresa?  
a) Si                      b) No
  
2. ¿Para usted el capital propio es suficiente para el crecimiento empresarial?  
a) Si                      b) No

### **FINANCIAMIENTO EXTERNO**

3. ¿Usted para su financiamiento acude al sistema financiero?  
a) Bancaria          b) No bancaria
4. ¿La entidad financiera le otorgo el crédito según los montos que usted ha solicitado?  
a) Si                  b) No

### **CONDICIONES FINANCIAMIENTO**

5. ¿Usted toma en cuenta la tasa de interés para su financiamiento?  
a) Siempre          b) A veces                  b) Nunca
6. ¿En que invirtió el crédito financiero que usted obtuvo?  
a) Capital de trabajo  
b) Activos fijos  
c) Implementación y/o ampliación de local

### **VARIABLE: RENTABILIDAD**

7. ¿Cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años?  
a) Si                  b) No
8. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?  
a) Si                  b) No
9. ¿Cuál de las acciones realizadas por usted hacen que la empresa sea rentable?  
a) Buena administración          b) Tener Financiamiento  
c) Incremento del precio del mercado          d) Otros

10. ¿Su actividad comercial le ha generado utilidades?

- a) Si
- b) No

11. ¿Usted utiliza estrategias de ventas para aumentar su nivel de utilidades?

- a) Si
- b) No

12. ¿En qué medida ha mejorado su rentabilidad tras el financiamiento solicitado?

- a) Aumentado en 10%
- b) Aumentado más de 10%
- c) Disminuido en 10%
- d) Disminuido más de 10%

**ANEXO N° 02 EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS**

