

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INFLUENCIA DEL CREDITO FINANCIERO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
ABARROTES EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA-
HUANUCO 2017.**

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

AUTORA:

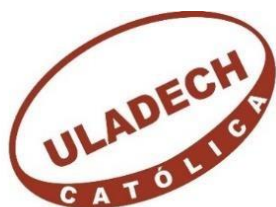
Bach. CARMEN AVILA LEANDRO BARTOLO

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO-PERU

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INFLUENCIA DEL CREDITO FINANCIERO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
ABARROTES EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA-
HUANUCO 2017.**

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

AUTORA:

Bach. CARMEN AVILA LEANDRO BARTOLO

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO-PERU

2018

TÍTULO DE LA TESIS

**INFLUENCIA DEL CREDITO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR ABARROTES EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA-
HUANUCO 2017.**

HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA

PRESIDENTE

MGTR. ELIAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE

MIEMBRO

MGTR. JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO

MIEMBRO

MGTR. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica los Ángeles de
Chimbote Facultad de Ciencias Contables
y Administrativas Escuela Académica
Profesional de Contabilidad.

Al asesor por su apoyo y orientación y a
todas las personas que de uno u otro modo
colaboraron en la ejecución de la
investigación.

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mi familia quienes con su apoyo y comprensión supieron motivarme en mi formación profesional.

Le doy gracias a Dios porque me dio una familia maravillosa los cuales me apoyan incondicionalmente.

A mis profesores quienes son mis guías en el aprendizaje, dándome los últimos conocimientos para un buen desenvolvimiento en la sociedad.

RESUMEN

Para la realización de esta tesis tomaremos la definición: El sistema bancario es el conjunto de entidades bancarias, encargadas de conectar el ahorro y la inversión entre las familias, las empresas u otras instituciones, conformados por los bancos de fomento, bancos comerciales, banco de la Nación y Banco Central de Reserva.

El objetivo general del presente trabajo de investigación conocer la influencia del crédito financiero en la rentabilidad de MYPE, del sector abarrotes del Distrito de Pillco Marca Huánuco 2017. El trabajo de investigación es descriptivo y cuantitativo en donde se ha considerado los aportes de diferentes personalidades que han facilitado en la investigación del tema.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que no tienen dificultad en obtener el crédito financiero. El financiamiento es un mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos monetarios y financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Palabras Claves: Crédito Financiero y Rentabilidad.

ABSTRACT

For the realization of the investigation we will take the definition: The banking system is the set of banking entities, responsible for connecting savings and investment between families, companies or other institutions, made up of development banks, commercial banks, bank of the Nation and Central Reserve Bank.

The Micro Companies is the economic unit constituted by a natural or legal person, under any form of organization or business management contemplated in the current legislation, which has the purpose of developing activities of extraction, transformation, and production, commercialization of goods or provision of services.

When this Law mentions the acronym MYPE, it is referring to the Micro Companies, which, despite having their own sizes and characteristics, have the same

Treatment in this Law, except for the labor regime that is applicable to Microenterprises

Financing is a mechanism by means of which a person or a company obtains monetary and financial resources to carry out an economic activity, with the characteristic that it is generally about sums borrowed that complement the own resources.

Financing is contracted within or outside the country through loans and other obligations arising from the subscription or issuance of credit instruments or any other document payable on time.

Keyword: Financial Credit and Profitability

CONTENIDO

	Pág.
CARATULA.....	i
TÍTULO DE LA TESIS.....	iii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE TESIS	iv
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes	21
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	29
2.2.1 Teoría del Sistema Financiero.....	29
2.2.2 Instituciones que conforman el Sistema Financiero.....	30
2.2.3 Entes Reguladores de Control del Sistema Financiero	30
2.2.4 Clases: Sistema Financiero	31
2.2.5 Financieras	33
2.2.6 Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa- EDPYME..	33
2.2.7 Teoría de Rentabilidad	35
2.2.8 Rentabilidad económica	36
2.2.9 Rentabilidad financiera	37
2.2.10 Rentabilidad social	37
2.2.11 Rentabilidad sobre ventas	38

2.2.12	Ley general de las Mypes.....	42
2.2.13	Definición de Micro Empresa	42
2.2.14	Características de las Mypes	43
2.2.15	Importancia de las Mypes	44
2.2.16	Formalización y constitución	44
III.	HIPÓTESIS	60
3.1	Hipótesis general.....	60
3.2	Hipótesis específicas	60
IV.	METODOLOGÍA	61
4.1	Diseño de investigación	61
4.2	Tipo y nivel de la Investigación.....	61
4.3	Nivel de la investigación de la tesis	61
4.4	Población y muestra	62
4.4.1	Población	62
4.4.2	Muestra	62
4.5	Definición y operacionalización de las variables e indicadores	63
4.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	64
4.6.1	Entrevista no Estructurada.....	64
4.6.2	Estadística Básica	64
4.6.3	Fuentes Primarias y Secundarias	64
4.6.4	Entrevista a Expertos	64
4.7	Plan de análisis	65
4.8	Matriz de consistencia.....	66
4.9	Principios éticos	67
4.9.1	Respeto a las personas	67
4.9.2	La beneficencia	67

4.9.3 La no Maleficencia	68
4.9.4 La Justicia	68
V. RESULTADOS	69
5.1 Resultados	69
5.2 Análisis de resultados	91
VI. CONCLUSIONES	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	95
ANEXOS	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01. ¿Conoce el significado de Financiamiento?	69
Tabla N° 02. ¿Usted obtuvo Financiamiento para iniciar su actividad económica?	70
Tabla N° 03. ¿En el caso de solicitar el Financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió?	71
Tabla N° 04. ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito?.....	72
Tabla N° 05. ¿El Financiamiento solicitado fue?	73
Tabla N° 06. ¿Usted invirtió el crédito Financiero para capital de trabajo?.....	74
Tabla N° 07. ¿Qué entidad Financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?.....	75
Tabla N° 08. ¿El crédito fue oportuno?	76
Tabla N° 09. ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo?	77
Tabla N° 10. ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?.....	78
Tabla N° 11. ¿Conoce el término de Rentabilidad?.....	79
Tabla N° 12. ¿Cree usted que el Financiamiento mejoró su Rentabilidad?	80
Tabla N° 13. ¿Considera que sus ventas incrementaron su Rentabilidad?.....	81
Tabla N° 14. ¿Considera usted que la Rentabilidad de todos los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva?	82
Tabla N° 15. ¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad?	83
Tabla N° 16. ¿Usted obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado?.....	84
Tabla N° 17. ¿Considera usted que sus niveles de venta son altos?.....	85

Tabla N° 18. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años?	86
Tabla N° 19. ¿Considera usted que su empresa es rentable?	87
Tabla N° 20. ¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01. ¿Conoce el significado de Financiamiento?.....	69
Gráfico N° 02. ¿Usted obtuvo Financiamiento para iniciar su actividad económica? .	70
Gráfico N° 03. ¿En el caso de solicitar el Financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió?.....	71
Gráfico N° 04. ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito?	72
Gráfico N° 05. ¿El Financiamiento solicitado fue?	73
Gráfico N° 06. ¿Usted invirtió el crédito Financiero para capital de trabajo?.....	74
Gráfico N° 07. ¿Qué entidad Financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	75
Gráfico N° 08. ¿El crédito fue oportuno?	76
Gráfico N° 09. ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo?.....	77
Gráfico N° 10. ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?.....	78
Gráfico N° 11. ¿Conoce el término de Rentabilidad?.....	79
Gráfico N° 12. ¿Cree usted que el Financiamiento mejoró su Rentabilidad?	80
Gráfico N° 13. ¿Considera que sus ventas incrementaron su Rentabilidad?.....	81
Gráfico N° 14. ¿Considera usted que la Rentabilidad de todos los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva?	82

Gráfico N° 15.	¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad? ..	83
Gráfico N° 16.	¿Usted obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado?.....	84
Gráfico N° 17.	¿Considera usted que sus niveles de venta son altos?	85
Gráfico N° 18.	¿Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años?	86
Gráfico N° 19.	¿Considera usted que su empresa es rentable?	87
Gráfico N° 20.	¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?	88

I. INTRODUCCIÓN

Esta tesis que lleva por nombre “INFLUENCIA EN EL CREDITO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR ABARROTES EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA-HUANUCO 2017”. En esta investigación se pretende describir y analizar cómo influye el crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca, que supone hablar de financiación de proyectos empresariales, que son desarrollados por entidades que tienen determinadas características pudiéndose resumirse en una de ellas: que son de escasa dimensión.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a la MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza relativa, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo económico y humano en nuestro país, teniendo a la MYPE como un componente clave.

El presente estudio se enfocó en el Financiamiento, y la Rentabilidad de la MYPE, considerando que las Organizaciones tienen una cultura de emprendimiento y desarrollo empresarial, donde se analizó las herramientas que en la actualidad están siendo aplicadas, no se buscan culpables. Cada error se considera como una oportunidad para el mejoramiento continuo. Cada trabajador se responsabiliza por los hechos y se busca la forma de solucionar los problemas y errores conjuntamente.

La economía de la región Huánuco se sustenta en la actividad primaria, seguida por los servicios y con un escaso 8,7% en la actividad de la transformación, debido a la carencia de unidades de producción, lo que no conlleva al otorgamiento de valor agregado a la materia prima e insumos de la región. Esta realidad hace que no se generen mayores puestos de trabajo, generando una baja capacidad adquisitiva de la población. (Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza (MCLCP, 2007). Esta estructura de la economía huanuqueña no ha variado sustantivamente en los últimos 10 años. Las recientes inversiones del sector privado mayormente se han orientado al sector terciario.

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Pero sin embargo los últimos estudios de sobre la MYPE, explica que se ha encontrado que las bodegas están facturando más, que están teniendo más ingresos que hace dos o tres años atrás, esto significa entre otras cosas que le están comprando más y eso tiene que ver con el mayor poder adquisitivo de la población, también señala que actualmente los bodegueros están implementando mejor sus bodegas, las abastecen mejor, están ofreciendo otras categorías y tratan de que el cliente que visita la bodega se lleve más de un producto. También indica que el peruano tiene tres sueños el primero es tener casa propia, el segundo es contar con una buena educación, con una buena capacitación y el tercero es el negocio propio.

En nuestro país el gran porcentaje de las bodegas en el Perú son informales porque no tienen el conocimiento y herramientas para ser formales, ya que, en nuestro sistema contable y tributario, muchas veces es confusos, engorrosos, burocráticos e inestables genera, entre otras desventajas el ser informales.

El problema que incurre las Bodegas, es en la mala administración de la cantidad de productos que tiene la bodega, no llevan un control de inventario de los productos, esto nos trae como consecuencia el desconocimiento del momento en que se puede agotar el stock de un producto determinado, lo cual también incide en una mala atención.

La planificación y ordenen en las Bodegas, es deficiente porque no hay una separación de gastos relacionados al negocio y a la familia lo cual va reduciendo el 3 capital del negocio hasta consumirlo por completo y poco a poco disminuyen su capacidad de comprar mercadería y reducen las ventas, este es un gran error que comenten los bodegueros del Perú, transcurren los años y siempre tienen la magnitud de compras y ventas y no tienen la capacidad de desarrollarse debido a ello se plantea el siguiente problema:

- ¿Cuál es la influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el distrito de Pillco Marca – Huánuco 2017?

Problemas Específicos:

- ¿De qué manera las condiciones crediticias guardan relación con el financiamiento de las MYPES comerciales del distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017?

- ¿En qué medida la política Crediticia financiera guarda relación con el crecimiento en ventas de las MYPES empresas comerciales del distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017?
- ¿De qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de Toma de decisiones de la necesidad de financiamiento en el distrito Pillco Marca-Huánuco 2017?

Objetivo General:

- Conocer la influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el Distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.

Objetivos Específicos:

- Analizar de qué manera las condiciones crediticias guardan relación con el Financiamiento de las MYPES en el distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.
- Identificar en qué medida la política Crediticia guarda relación con el crecimiento en ventas de las Medianas y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.
- Precisar de qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de toma de decisiones de la necesidad de financiamiento en el distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.
- Determinar si la Normatividad Legal establecida en las MYPES apoya el fortalecimiento patrimonial del Financiamiento y Rentabilidad del distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente:

El presente trabajo se justifica sobre el financiamiento de las entidades financieras para las MYPES en los últimos años han sido beneficioso para el crecimiento de los comerciantes logrando mayor rentabilidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Camila Paniagua (2013), en su trabajo de investigación *“impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas”* Lugar: *Universidad de Chile*

- Conclusión: Chile muestra un excelente performance a nivel país gracias a sus altas tasas de crecimiento, situándose dentro de los países con mayor crecimiento, y gracias al gran flujo de inversión extranjera directa, sigue mostrando ciertas falencias a nivel microeconómico que entorpece el camino hacia el tan deseado desarrollo. A simple vista uno suele pensar que un sistema financiero bien constituido y desarrollado, líquido y competitivo, es el escenario perfecto y propicio para el crecimiento económico de un país, en particular, se suele asociar este crecimiento económico con un sistema bancario bien desarrollado y sólido, menospreciando canales alternativos que puedan surgir de forma espontánea frente a necesidades de las empresas.

Jeison Beltrán (2015) en su trabajo de investigación denominado *“mercados financieros para micro y pequeñas empresas: oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible”* realizado en el Lugar: *universidad militar nueva granada-Colombia*

- Conclusión: las pymes son de vital importancia para la economía colombiana y, se les ha negado el acceso a recursos debido a la falta de modelos innovadores que cambien el sistema tradicional por el que son evaluados. Los mercados financieros deben tener en cuenta modelos que han sido implementados en otros países, para

ofrecer a los empresarios unas fuentes de financiación más económicas. El empresario o emprendedor debe legalizarse, capacitarse y prepararse, ya sea por programas que ofrecen las cámaras de comercio, Sena, Bogotá emprende, distintas entidades repartidas en todo el territorio nacional, instituciones privadas, o mantenerse informado de las alternativas de financiación para su negocio. 29 es indispensable que en Colombia haya un mercado financiero con más oportunidades, una mejor regulación financiera, estar al tanto de las tendencias actuales y tomar medidas como lo han hecho otros países para contribuir al crecimiento de los gerentes de las micro y pequeñas empresas del país. El sistema de financiación que se maneja actualmente es de difícil acceso, con muchas barreras y de desconocimiento por los ciudadanos, por lo que las entidades financieras deben diversificar sus productos y atraer más a las personas a lograr un apalancamiento viable. los gerentes de la mi pyme presentan dificultades para cumplir los requisitos exigidos por las entidades bancarias en cuanto a falta de información, respaldo económico, las condiciones del crédito son difíciles y el proceso en que la entidad financiera lo apruebe es muy largo.

Autor: Zapata L. (2004) en su tesis titulado *“Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona”* Lugar: *Barcelona-España*

- Conclusión: investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco

teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la MYPES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Nicko Gomero,(2003) en su trabajo de investigación *“La participación de los intermediarios financieros bancarios en el desarrollo de las Mypes textiles en Lima Metropolitana”* Lugar: *Ciudad de Lima* , tesis para optar el grado académico del Magister en contabilidad, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en el año

2003, quien hace un estudio de las Mypes del sector textil en la Ciudad de Lima y afirma que:

- los pequeños y microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desarrollo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país. Por ello Sin duda, los bancos juegan un papel de primer orden en el desarrollo productivo, la actual coyuntura económica aunada a la globalización exige, alianzas estratégicas entre ambos sectores, como forma de afrontar la elevada competencia que viene dando en el mercado. Así mismo llega a las conclusiones: En el sistema financiero nacional se vienen desarrollando empresas financieras, cuya misión es apoyar a los micro negocios, lo cual ha dado origen a las micro finanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector microempresaria, deficiencia que se ve alimentada por falta de una cultura financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que del financiamiento especializado en las Mypes.
- El elevado costo de financiamiento para las Mypes no solo es exclusividad de quienes movilizan microcréditos, sino también de la banca comercial, que prácticamente al sector microempresarial, lo consideran como marginal dentro de sus colocaciones.
- La falta de articulación que se da entre el sector micro empresarial y las grandes empresas incluido el estado, es otra de las debilidades de las microempresas, que,

aunadas a este escenario, la falta de apoyo estratégico y oportuno del sistema financiero para la renovación de tecnología o buscar nuevos mercados.

Inga (2005) en su trabajo de investigación Titulado” *El mercado de crédito para la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo región La Libertad*” Lugar: *Trujillo región La Libertad*

- Conclusión: teniendo 22 como objetivo determinar las razones que limitan a las micro y pequeñas empresas de La Libertad tener acceso al crédito de las instituciones formales; haciendo uso del método cuantitativo, llegó a las siguientes conclusiones: el crédito MYPE proviene de las entidades formales, principalmente de la Caja Trujillo, que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total, las EDPYMES, entidades especializadas en el crédito MYPE, canalizan el 9,9 por ciento del financiamiento. El crédito en su mayor parte se destina para capital de trabajo (89 por ciento) y en menor medida a la adquisición de activo fijo (11 por ciento). Las garantías que las entidades de crédito solicitan dependen de la trayectoria crediticia del cliente, la calificación que obtenga en la evaluación del crédito y del monto solicitado.

Chiroque. J (2013) en su trabajo de investigación Título “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura*, periodo 2012 Lugar: Piura

- Conclusión: realizó una investigación basada en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012”, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH) en el año 2013,

donde concluye, en cuanto a la rentabilidad, que las MYPES afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

Rengifo (2010) en su trabajo de investigación Titulado: *“caracterización del funcionamiento de la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo de Conebo del Distrito de Calleria – Provincia de Coronel de Portillo periodo (2009-2010)”* Lugar: *Provincia de Coronel de Portillo Pucallpa*, cuyo objetivo de investigación es:

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de rubro Artesanía Shipibo Conebo del periodo (2009-2010) llegando a la siguiente conclusión: Respecto a los Empresarios Del 100% son adultos el 57% es de sexo masculino y el 50% secundaria completa y el 43% secundaria incompleta. Respecto a la Características de las MYPES. Las características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente el 86% no tiene ningún trabajador permanente el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia. Respecto al Financiamiento Las empresas encuestadas manifestaron que respecto al financiamiento sus MYPES tienen las siguientes características: El 58% obtuvo su crédito de las entidades no Bancarias en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue a corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o

ampliación del local. Respecto a la Capacitación. Los Empresarios encuestados manifestaron de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% consideran que la capacitación como empresario en una inversión y el 50% consideran que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la Rentabilidad. El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Robert M., (2000) en su trabajo de investigación: ***“Incidencias del marketing estratégico en el crecimiento y desarrollo de las Mypes industriales de la Región Huánuco”***, Lugar: ***Universidad Nacional Hermilio Valdizán,***

- Conclusión: tesis para optar el título de Ciencias Administrativas” en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, en el año 2000, cuyo objetivo es analizar las estrategias de publicidad que realizan las Mypes industriales de la región Huánuco, y manifiesta que el volumen de las ventas de las Mypes industriales dependen de las estrategias de publicidad que realizan en los diferentes medios de comunicación. Las Mypes industriales en la región de Huánuco, utilizan procesos de comercialización tradicionales, la cual conlleva a un crecimiento limitado de las empresas, esto debido a la escasa predisposición de los empresarios a aplicar las técnicas de marketing estratégico.

Gamarra, D. (2011) en su trabajo de investigación *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010”*

- Conclusión: para su investigación Ha usado una metodología de investigación cuantitativo y un nivel de investigación descriptivo, con una muestra poblacional de 11 micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hoteles y alojamientos de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010. Llegando a las siguientes conclusiones Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de la MYPE encuestados: el 100% son adultos, cuyas edades se encuentran entre 26 y 60 años, el 55% de los microempresarios son del género masculino y el 82 % tienen educación básica. Respecto a las características de la MYPE Las principales 19 características de la MYPE del ámbito de estudio son: el 82% que tienen más de tres años de antigüedad, el 73% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 18% tres trabajadores permanentes, el 36% tienen dos trabajadores eventuales y el 100% han puesto el negocio para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 55% cuentan con financiamiento propio y el 45% recurren a una entidad financiera, el 60 % cuentan con financiamiento de una entidad bancaria, el 60% cuentan con financiamiento de corto plazo, el 60% cuentan con financiamiento a corto plazo y el 60 % han invertido su crédito en mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20 % en capital de trabajo y el otro 20 % en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales

características de la capacitación de sus MYPE son: el 27% recibieron capacitación para obtener un crédito financiero, el 45% recibieron de 2 a 3 capacitaciones en los últimos dos años, el 64% se capacitaron en Manejo empresarial, el 55% sí han recibido algún tipo de capacitación, el 64% consideran que la capacitación es una inversión y el 64% consideran que la capacitación es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 64% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 55% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del Sistema Financiero

La rentabilidad es una medida relativa de los resultados operacionales, es la comparación de los resultados operativos y netos con variables como los ingresos, los activos o el capital invertido (Morillo, 2001). Igualmente es la rentabilidad o la maximización de las utilidades una meta financiera de los empresarios y administradores en general (Chacón, 2007), de lo anterior se puede concluir la relevancia y la importancia que tiene la rentabilidad en el análisis financiero empresarial y como variable económica para calificar las organizaciones desde el punto de vista financiera.

Está conformado por el conjunto de Instituciones Bancarias, Financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros que operan en la intermediación financiera

(actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones).

2.2.2 Instituciones que conforman el Sistema Financiero

- Bancos.
- Financieras.
- Compañía se Seguros.
- AFP.
- Banco de la Nación
- COFIDE.
- Bolsa de Valores.
- Bancos de Inversiones.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

Propiciar que las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.

- La regulación de la oferta monetaria.
- La administración de las reservas internacionales (RIN).
- La emisión de billetes y moneda.
- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

2.2.3 Entes Reguladores de Control del Sistema Financiero

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Organismo de control de Sistema Financiero Nacional controla en representación del Estado a las empresas bancarias financieras de seguros y de las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

Banco Central de Reserva del Perú (BCR)

Propiciar que las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado

- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV)

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

Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP)

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

2.2.4 Clases: Sistema Financiero

Según Alejandra Abarca (2014) Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. En la actualidad el sistema financiero Bancario está

integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación, examinaremos cada una de éstas instituciones:

A. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

B. Banco de la Nación

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

C. Banca Múltiple

Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

D. Las sucursales de los Bancos del exterior

Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza.

E. Sistema Financiero no Bancario

La decisión que toma la institución financiera se distingue dentro de la literatura entre dos tipos de procesos de decisión de préstamos, relación y estado de préstamo. La primera depende sobre información y subjetiva sobre el prestatario, a través de la relación de los bancos con él (Diamond, 1989), mientras que el

préstamo sobre estados descansa en procedimientos objetivos como puntuación de crédito y seguridad del (Rauch y Hendrickson, 2004)

2.2.5 Financieras

Lo conforman las instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero. Entre estas tenemos:

- Cooperativa de ahorro y crédito San Francisco
- Scotiabank
- Financiera Confianza.

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas. Entre estas tenemos:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

2.2.6 Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa- EDPYME

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa:

- Confianza S.A
- Edificar S.A

Tasas de Interés

Según Josías Ortiz González (2014) en Gestión de Deudas La tasa de interés pasiva y activa parte del beneficio como del compromiso financiero. Estar pendiente a ellas es sinónimo de una buena gestión financiera.

Tasa de interés activa

Mientras que la tasa de interés activa es lo opuesto a la pasiva. A razón de que, como definimos, todo activo representa un bien, tangible o intangible, que se utiliza para obtener algún tipo de beneficio. Por lo que, cada vez que una institución financiera emite una deuda a alguien entonces recibe el beneficio de la tasa de interés que tiene que pagar dicha persona o empresa durante el período del préstamo.

Tasa de interés pasiva

La tasa de interés pasiva, desde el punto de vista de una institución financiera, representa los compromisos de inversión que asume por parte de sus clientes. En otras palabras, cada vez que una persona abre un certificado de depósito, o bien una cuenta de ahorros, o cualquier otro producto que implique un retorno, se torna en una deuda u obligación financiera para la institución, a razón de que debe pagar intereses por el dinero que está adquiriendo, durante un período determinad

Tasa de interés preferencia.

La tasa preferencial o Prime, es una tasa de interés usada por los bancos. Por lo general, solo las personas o las empresas con las calificaciones de crédito más altas.

El arrendamiento financiero o leasing

El arrendamiento financiero también conocido como “leasing” es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

Pero, ¿sabes qué es el Factoring?

Es una herramienta de financiación que consiste en vender las cuentas por cobrar (facturas) para así conseguir liquidez inmediata. La institución que compra las facturas lo hace con un porcentaje de descuento y luego procederá a cobrar la totalidad del dinero al deudor inicial.

Este método es más utilizado por las pequeñas y medianas empresas que venden bienes o brindan servicios a empresas grandes y que no reciben el pago inmediato por la venta, sino que sus facturas tienen un plazo de cobro de hasta 30, 60, 90 o 120 días. La operación les permitirá obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva.

2.2.7 Teoría de Rentabilidad

En su modelo, Harry Markowitz (1952) dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo. Nos muestra

también, como hacer una cartera óptima disminuyendo el riesgo de manera que el rendimiento no se vea afectado.

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

2.2.8 Rentabilidad económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos (EBITDA).

El cálculo de la rentabilidad económica de una empresa puede descomponerse en el rendimiento conseguido por unidad monetaria invertida. Este ratio es conocido por, ROA. Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios, sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

2.2.9 Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

2.2.10 Rentabilidad social

No debemos olvidarnos tampoco, del concepto de rentabilidad social. Éste hace referencia a los beneficios que puede obtener una sociedad de un proyecto o inversión de una empresa. Es independiente del concepto de rentabilidad económica ya que un proyecto puede ser rentable socialmente pero no serlo económicamente para el inversor.

Normalmente es un concepto que se aplica en la construcción de infraestructuras en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una carretera será rentable socialmente si los ciudadanos ahorran en tiempo, comodidad y precio al utilizar la nueva carretera y no otra.

2.2.11 Rentabilidad sobre ventas

El índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

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

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y en el mismo periodo obtiene ventas netas por 20 000, aplicando la fórmula de la rentabilidad sobre ventas:

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

Nos da una rentabilidad sobre ventas de 20%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 20% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 20% del total de las ventas.

Contexto de desarrollo de las MYPES y su financiamiento

Se experimenta en nuestro país un proceso de liberación económica como producto de la implementación de una política económica neoliberal. Lo cual ha proporcionado un impulso al sistema financiero, fenómeno expresado en el desarrollo las entidades bancarias como son el conjunto de la banca múltiple y las entidades no bancarias en las que se ubican las cajas Municipales de Ahorro y crédito, Cooperativas y las ONGS crediticias

Las Micro Empresas constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo, no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más de 80% del empleo de empleo productivo en el Perú.

Esta débil situación se ira superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para el Sistema Financiero pueda orientar los millones de liquidez disponibles.

Actualmente las MYPES constituyen el grueso del tejido empresarial en nuestro país, dado que el solamente el segmento formal representa el 95% de las entidades legalmente establecidas; razón por lo que se ha constituido el eje del desarrollo estratégico a nivel nacional

Las MYPES en el Distrito de Pillco Marca atraviesan por dificultades como la falta de financiamiento, situación que no les permite tener acceso a un manejo tecnológico adecuado esta situación impide elevar el nivel de producción y productividad. Los empresarios manifiestan que los motivos por la carencia de créditos se deben al “Mercado financiero restringido que existe en el medio (Huánuco), a las condiciones y requisitos que exigen las entidades bancarias y no bancarias

Las limitaciones de crédito a las MYPES también provienen de las entidades no bancarias, pero estos establecen préstamos más flexibles a los prestatarios, políticas que están dentro de los lineamientos financieros de las entidades bancarias.

Financiamiento de las Micro Empresas

En nuestro país las Micro Empresas constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo a un no han superado las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más de 80% de empleo productivo en el Perú, Esta débil situación se ira superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el sistema financiero pueda orientar los US\$ 9,500 Millones de liquidez disponibles. Las Micro empresas y sus fuentes de financiamiento en el Distrito de Pillco Marca

En el proceso de desarrollo de las Micro empresas en el Distrito de Pillco Marca, el principal obstáculo que estás enfrentan, es el dinero para financiar sus operaciones.

La principal barrera lo han construido las entidades bancarias conformado por los Bancos comerciales como es: el banco continental, el banco de crédito, etc., pues sus tasas de interés ofertadas están segmentadas no para cubrir las demandas de las MYPES sino para actividades comerciales de empresas bien construidas.

Como alternativa a las entidades bancarias a partir del año 2000 en la Ciudad de Huánuco se produce un crecimiento de las entidades no bancarias como son: las cajas de ahorro y crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, micro finanzas como CARITAS, IDESI, PRISMA, Fondo Pro Industria, ADRA, Mi Banco, etc. El crecimiento de las entidades no bancarias en la Ciudad de Huánuco Cobran mayor protagonismo frente a la desatención del segmento de banca de consumo por parte de los bancos comerciales, catalogados como bancos grandes.

En la ciudad de Huánuco se crean primero la Caja Municipal de Ahorro y crédito de Maynas, a lo que le sigue la caja Municipal de Ahorro y Crédito de Santa y ahora desde mediados del 2008 viene operando la Caja Municipal del Ahorro y Crédito de Arequipa.

Con respecto a las tasas de interés que ofertan las Cajas Municipales a las MYPES de la Ciudad de Huánuco, veamos los siguientes:

Caja Municipal de Ahorro y crédito de Maynas: Oferta una tasa de interés para las MYPES en un promedio de 2.5 % mensual, lo cual varía de acuerdo al monto que solicita el prestatario.

Sus garantías son: copia simple de DNI, N° de RUC, Recibo de agua y luz y el título de propiedad Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo: Oferta una tasa de interés a las MYPES en un promedio de 2.4% mensuales, el monto del préstamo está en función a la solvencia financiera de las MYPES.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa: Esta entidad oferta un préstamo a las MYPES a una tasa de interés de 2.8 % mensual, las tasas varían de acuerdo al monto que solicita el prestatario.

Las entidades no bancarias a lo que podemos incluir a las Micro Finanzas vienen canalizando sus créditos directamente a Las Micro y Pequeñas empresas, de estas vemos que IDESI tiene una línea máxima de un crédito que es de S/. 20,000 con un interés mensual de 5% cuyas cuotas son fijas; CARITAS oferta una línea de crédito de S/. 700 a 3100 con un interés mensual de 4.72% a cuotas fijas.

Es así que: desde el año 2000 las Micro finanzas en el Perú han experimentado un desarrollo notable. En parte esto se relaciona al continuo crecimiento de la economía.

Para la canalización de los créditos de las MYPES es necesaria la presencia del sistema de intermediación indirecta la que tiene por función captar ahorros y otorgar créditos.

2.2.12 Ley general de las Mypes

Según la Ley N° 28015, Ley De Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (Promulgada el 3 de Julio del 2003). Disposiciones Generales:

Art. 1° Objeto de la Ley - La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

2.2.13 Definición de Micro Empresa

La 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.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

2.2.14 Características de las Mypes

La ley de desarrollo constitucional de las microempresas (2011), presenta las siguientes características:

Microempresa: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

Por otro lado, se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

2.2.15 Importancia de las Mypes

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.2.16 Formalización y constitución

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se

debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Ventajas y desventajas de ser persona natural:

Ventajas

- Su creación y su liquidación son sencillas.
- El control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de la persona natural.
- Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.

Desventaja

- La responsabilidad es ilimitada, lo que quiere decir que si existen obligaciones pendientes, responde la persona natural con todo su patrimonio.
- capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural. Consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.
- Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones.

¿Quiénes se pueden acoger al RUS?

Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas que, exclusivamente obtengan rentas por realizar actividades empresariales.

Ejemplo: Un comerciante que abre una bodega o aquel que inaugura una panadería con venta directa al público.

Se define como actividad empresarial, a la que genera rentas de Tercera Categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta. Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de Cuarta Categoría únicamente por actividades de oficios. Por ejemplo los ingresos de un pintor, jardinero, gasfitero o electricista.

¿Cuáles son los requisitos para acogerse al RUS?

Para acogerte al RUS debes cumplir con las siguientes condiciones:

- El monto de tus ingresos brutos no debe superar S/. 360,000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a treinta mil Nuevos Soles (S/ 30,000).
- Realizar tus actividades en un sólo establecimiento o una sede productiva.
- El valor de los activos fijos afectados a tu actividad no debe superar los setenta mil Nuevos Soles (S/. 70,000). Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio.
- Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones no superen los S/ 30,000.

Definición del Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno

obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Financiamiento o financiación significa aportar los recursos necesarios para desarrollar una actividad. (Pérez & Capillo, 2011).

Definiciones de rentabilidad

Según Zamora (2010) 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.

Así mismo Prevé (2008) la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al

menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

- Cajas municipales de ahorro y crédito Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Crece negocios, 2013).
- Cooperativas de ahorro y crédito Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos
- ONG En el Perú las ONG más importantes son como programas de micro finanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares 28 internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas (Crece negocios, 2013). Miembros (Crece negocios, 2013).

Fuentes de financiamiento informal Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros. (2001), El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o 33 cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros

- Prestamistas profesionales Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.
- Juntas Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.
- Comerciantes Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados

Clases de financiamiento, asimismo, según Briceño (2010), Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

- **Financiamiento interno:** Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación. 34 La aportación de los propietarios o socios se originan con la aportación del propietario o socios de la empresa, el efectivo o bienes que poseen las personas que buscan establecer la empresa en el momento de constituir legalmente la sociedad es decir el capital social, sus aportaciones son con la idea de iniciar, expandir, mantener o recuperar el negocio. Existe un costo asociado con las aportaciones, referente al costo de oportunidad que tienen estos recursos, si no se invirtieran en la empresa. La principal ventaja de esta fuente, es que no es una deuda que exija el pago de cierta cantidad a determinado tiempo, y la inversión que se realiza pretende ser indefinida, por lo que no exige algún pago de intereses por su uso
- **Financiamiento externo:** Sus fuentes son el más interesante puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que

habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria La explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago. De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas, aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales. A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre todo para el acceso a la vivienda, por el valor social que esta adquiere. En general las tasas de interés en estos casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumentos de financiación muy comunes.

Tipos de financiamiento, asimismo, según Briceño (2010), el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado 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.
- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante convenido de antemano
- Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella
- Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso es acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Club planeta, 2012).

El Financiamiento a largo plazo, 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: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Club planeta 2012). Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: 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 (Briceño, 2010)

Teorías de las Mypes

Origen de las Mypes Según Valdi (2013), el surgimiento de las Mypes, se debe a dos formas: Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la Inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad Macro económica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las MYPE.

Evolución de la MYPE en el Perú Según Valdi (2013), las MYPES se originan por la necesidad de crear mecanismos de integración productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un mismo sector a fin de ganar competitividad, por otro lado, las microempresas se crean por el vacío que genera la propia Imperfección del mercado y sobre todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza. En el Perú, una de las causas que da origen, es el terrorismo que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del campo a la ciudad en los 80' s y estas nacen

como informales, en los 90's, las privatizaciones traen consigo un alto costo social originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los Incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse. En la actual década al no querer ser absorbidas como mano de obra barata por las grandes empresas y no contar con empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales, buscan crear sus ingresos en forma competitiva sin esperar que el gobierno les provea de todo, encontrando que la forma más eficaz y óptima de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; por otra parte, la fuerte migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades del interior motivaron la generación de las mismas.

Las Mypes en el Perú Según las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mypes y Cooperativas, del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional; la pequeña empresa, el 4.6% (55,534 empresas); y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas) (Ravelo, 2010). Según su actividad económica Por actividad económica, el 84.2% de las Mypes desarrollan actividades en el sector terciario de la economía, 47.2% en comercio y 37% en servicios; en el sector secundario participan, el 13.1 % manufactura 10.3% y 2.8% en el sector construcción; y el 2.7 % sector primario, 1.9% en el sector agropecuario, 0.5% en minería y 0.3% en pesca. Las Mypes y la generación del empleo en el Perú

Valdi (2015) Existen versiones muy difundidas y trilladas en el sentido de que las pequeñas y microempresas en el Perú da empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPES y apenas el 25% de las

personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas).

Problemática de las Mypes en el Perú Si bien el Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas: Se estima que el 50% de la Mypes quiebran antes de llegar al primer año, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones, improvisación, baja productividad y, en consecuencia baja competitividad, que impacta en una menor rentabilidad, y termina con la quiebra (Ravelo,2010). Sin embargo, las Mypes han logrado abrirse camino a punta de "punche" y pulmón de los millones de pequeños y microempresarios peruanos, sin ningún patrocinio del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes –a diferencias de las PYMES- están premunidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que posibilita hacerse de beneficios tributarios, dólares subsidiados y preferenciales, etcétera. Es posible, como ocurre en la historia del Perú, que por ejemplo los grandes empresarios unidos se sienten en la mesa de negociaciones con el Estado para fijar políticas nacionales del desarrollo de su

Perú no escapa a las tendencias mundiales, según las cuales la mayor parte de la PEA se encuentra en una situación de desempleo o de Subempleo y donde las personas se ocupan en trabajos cuyos ingresos son insuficientes para mantener a sus familias, por lo cual casi la mitad de la población se halla por debajo de la línea de la pobreza, al no disponer de un adecuado sistema que permita cubrir las carencias de acceso a salud, alimentación, educación y vivienda y de la escasa capacidad de generar empleo formal en la economía

(Atkinson, 1987; Burga y Moreno, 2001; Dieterlen, 2001; Martínez, 2005; Domínguez y Caraballo, 2006)

Formalización De Una Micro Y Pequeña Empresa (Mype)

El Ministerio de la Producción está promoviendo la inscripción en el Registro Nacional de Mype (Remype), con incentivos para los propietarios y trabajadores. Una vez formalizada, su empresa puede vender sus productos a compañías grandes, obtener créditos más baratos de los bancos y contar con acceso a un seguro de salud, a través del Sistema Integral de Salud. El Remype, creado en el marco de la Ley de Fomento a Las MYPES, constituyen uno de los pilares de la economía nacional porque además de generar el autoempleo, promueven la competitividad y formalización de la economía, redundando en el crecimiento y desarrollo del país; de ahí el interés del Estado de promover a estas pequeñas unidades económicas con capitales pequeños dedicadas a la extracción, transformación, producción o comercialización para que se desarrollen. Las MYPES deben tener los siguientes requisitos: MICROEMPRESA Número de trabajadores:

- **Microempresa:** ventas anuales máximas hasta el monto de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.
- **Mediana empresa:** Son instituciones dedicadas al comercio, a la industria, a las finanzas e incluso a prestar distintos servicios al público y cuyos recursos están organizados de manera ordenada para así lograr su objetivo. Para que una empresa entre en el rango de mediana, no deberá exceder el límite de trabajadores, recursos y ventas anuales, los cuales van a ser establecidos por el Estado donde se

encuentre establecida dicha organización. En los últimos años han sido mucho los avances tecnológicos en distintas áreas y por supuesto el sector empresarial no podría quedarse fuera de dichos avances, esto ha permitido a muchas de estas empresas modernizarse para así poder prestar una mejor calidad de servicios y productos, esto puede ser contraproducente para aquellas organizaciones que no cuentan con los recursos necesarios para adquirir dicha tecnología, esto causa un estancamiento en el desarrollo y crecimiento de las industrias medianas y frena considerablemente su objetivo que es el de ofrecer productos de calidad, es por ello que en muchos países este tipo de empresas se encuentran protegidas por el Estado, lo que implica que tienen las mismas oportunidades de acceder a un crédito que las grandes organizaciones empresariales, permitiéndoles poder competir en los distintos mercados, además de ofrecer gran cantidad de empleos a aquellas personas que los requieran, fomentando así el crecimiento económico del Estado donde esté establecida.

Pequeña Empresa (Remype), el que está a cargo del Ministerio de Trabajo. Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es la entidad que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT.

Por su tamaño estas no son predominantes en los mercados en los que se desempeñan, pero esto no significa que no sean rentables a la hora de obtener ganancias.

Por lo general cuando una persona toma la decisión de emprender su propio negocio es porque ya tiene a la mano un producto que ofrecer en el mercado y con el que piensa podría obtener ganancias, la necesidad de generar dinero extra y el deseo de crear su

propia empresa pueden ser otras motivaciones que llevan a los emprendedores a tomar esa decisión.

Las garantías: son muy importantes para los consumidores. Permiten tener la certeza de que, en caso de vicios o defectos que afecten el correcto funcionamiento del producto, los responsables se harán cargo de su reparación para que el producto vuelva a reunir las condiciones óptimas de uso.

Son responsables del otorgamiento y cumplimiento de la garantía legal los productores, importadores, distribuidores y vendedores del producto.

En caso de que el producto deba trasladarse a fábrica o taller para su reparación, los gastos de flete y seguro o cualquier otro que demande el transporte quedan a cargo del responsable de la garantía.

Salvo que esté expresamente previsto en la garantía, en caso de desperfecto no corresponde exigir el cambio del producto por uno nuevo; la obligación de proveedor es reparar la cosa y dejarla en perfecto estado de funcionamiento.

Existe también la garantía contractual, adicional a la anterior, que es la que voluntariamente ofrece el productor o vendedor, y que generalmente suele ser de seis meses, un año, o más. Es muy importante, al ser voluntaria, conocer sus condiciones, alcance y extensión. Esto surge de la propia oferta y del certificado de garantía que obligatoriamente se le debe suministrar al comprador mejor administración del futuro. Funcionamiento. Esto refleja que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial.

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis general

- Las entidades financieras vienen contribuyendo de la manera favorable al financiamiento y Rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca.

3.2 Hipótesis específicas

- La política de crédito de las entidades financieras, influye en la rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca.
- La Evaluación crediticia de las entidades financieras influye significativamente en la Rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca.
- Las características de crédito influyen significativamente en la Rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

Diseño no Experimental:

En este tipo de diseño consideramos el – Transaccional, lo cual se encuentra en lo siguiente:

Diseño Correlacional / Causal:

se explicará la relación que existe entre el crédito otorgado por las entidades no bancarias y el nivel de desarrollo alcanzado por las Micro y Pequeñas empresas beneficiarias del distrito de Pillco Marca.

4.2 Tipo y nivel de la Investigación

El tipo de investigación es una Investigación Cuantitativa, pues a través de ello nos permitirá conocer cómo se da contribución de las entidades no bancario se relaciona directamente con el desarrollo de las MYPES en la Ciudad de Huánuco. Así también la investigación nos propone una solución inmediata al problema de financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas existentes en la ciudad de Huánuco.

4.3 Nivel de la investigación de la tesis

La presente investigación corresponde a un nivel de Investigación Descriptiva, porque nos permite describir las características de las dos variables “Influencia del Crédito Financiero en la Rentabilidad de las MYPES”, teniendo en cuenta su contexto local y la importancia que tiene frente a las variables.

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

Según los registros de la Municipal de Pillco Marca las no que operan en el distrito de Pillco Marca, en el periodo 2017, existieron 110 Micro y Pequeñas empresas que obtuvieron crédito para el financiamiento de sus actividades.

4.4.2 Muestra

La muestra será tomada utilizando procedimientos aleatorios y técnicas estadísticas. De lo indicado se desprende que solo serán encuestados 15 empresarios elegibles en la muestra, siendo los resultados obtenidos generalizados al número total de ellos.

4.5 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ITEMS
INDEPENDIENTE: CRÉDITO FINANCIERO	“Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos”. (BCRP: Glosario de términos)	Esta variable se midió mediante una entrevista, utilizando el instrumento de guía de entrevista para la recopilación de los datos.	Tasas de interés. Plazos. Importe del Préstamo. Uso de los Créditos financieros.	¿Conoce el significado de Financiamiento? ¿Usted obtuvo Financiamiento para iniciar su actividad económica? ¿En el caso de solicitar el Financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió? ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito? ¿El Financiamiento solicitado fue? ¿Usted invirtió el crédito Financiero para capital de trabajo? ¿Qué entidad Financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito? ¿El crédito fue oportuno? ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo? ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?
DEPENDIENTE: RENTABILIDAD	Linares, Pla y Villar (2009) afirman que “Refleja las ganancias que los dueños de una organización perciben por las inversiones realizadas, por lo cual se considera uno de los criterios de mayor relevancia en el análisis de los resultados empresariales” (p.6).transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios	Esta variable se midió con la aplicación de encuesta a los comerciantes del sector abarrotes.	Rentabilidad Financiera (ROE) Rentabilidad del Activo (ROA) Rentabilidad neta de Venta Existencias de mercaderías	¿Conoce el término de Rentabilidad? ¿Cree usted que el Financiamiento mejoró su Rentabilidad? ¿Considera que sus ventas incrementaron su Rentabilidad? ¿Considera usted que la Rentabilidad de todo los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva? ¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad? ¿Usted ¿obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado? ¿Considera usted que sus niveles de venta son altos? ¿Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años? ¿Considera usted que su empresa es rentable? ¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?

4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.6.1 Entrevista no Estructurada

Esta técnica fue utilizada en la etapa del planteamiento del problema, que consiste en trabajar con preguntas abiertas sin ningún orden preestablecido, adquiriendo características de conversación. Pues se realizan preguntas de acuerdo a las respuestas que vayan surgiendo durante la entrevista; el instrumento utilizado en esta técnica fue el cuestionario.

4.6.2 Estadística Básica

Mediante esta fuente obtendremos información de los cuadros y gráficos estadísticos, que nos permiten entender el financiamiento del sistema

4.6.3 Fuentes Primarias y Secundarias

Investigación se sustentará de informaciones recopiladas de la Cámara de Comercio y Gobierno Regional Huánuco, el cual nos brindaron informaciones sobre cuantas MYPES existen en la ciudad de Huánuco y las fuentes secundarias, a través de la revisión de archivos, textos, publicaciones, investigaciones previas, compendios estadísticos y las páginas web que nos brindaron la información para poder elaborar la investigación.

4.6.4 Entrevista a Expertos

En esta investigación nos permite analizar, demostrar y plantear los hechos que se obtiene en la entrevista a los expertos. En forma de una entrevista nos brindaron información acerca del financiamiento del sistema bancario y su relación con el desarrollo económico

de las Mypes en la región de Huánuco. Para luego estudiar la investigación y de esa manera poder profundizar nuestro tema.

4.7 Plan de análisis

Investigación es de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, por el tratamiento estadístico será lo siguiente: para el recojo de información será utilizara el instrumento de cuestionario, las mismas que se presentaran en tablas de frecuencias y gráficos estadísticos en programa Excel y para contrastar la hipótesis se utilizara el coeficiente de Pearson, lo cual nos permitirá determinar el tipo de correlación que existe entre la variable Crédito Financiero y la rentabilidad.

4.8 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPOTESIS
Influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES en el sector abarrotes en el Distrito de Pillco Marca 2017.	<p>Problema General: ¿Cuál es la influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el distrito de Pillco Marca – Huánuco 2017?</p> <p>Problemas Específicos: ¿De qué manera las condiciones crediticias guardan relación con el financiamiento de las MYPES comerciales del distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017? ¿En qué medida la política Crediticia financiera guarda relación con el crecimiento en ventas de las MYPES empresas comerciales del distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017?. ¿De qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de Toma de decisiones de la necesidad de financiamiento en el distrito Pillco Marca-Huánuco 2017?</p>	<p>Objetivo General: Conocer la influencia del crédito financiero en la Rentabilidad de las MYPES del sector abarrotes en el Distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.</p>	<p>-Analizar de qué manera las condiciones crediticias guardan relación con el Financiamiento de las MYPES en el distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017. -Identificar en qué medida la política Crediticia guarda relación con el crecimiento en ventas de las Medianas y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017. -Precisar de qué manera la información financiera oportuna impacta positivamente en el proceso de toma de decisiones de la necesidad de financiamiento en el distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017. -Determinar si la Normatividad Legal establecida en las MYPES apoya el fortalecimiento patrimonial del Financiamiento y Rentabilidad del distrito de Pillco Marca- Huánuco 2017.</p>	<p>Hipótesis General: •Las entidades financieras vienen contribuyendo de la manera favorable en el Financiamiento y Rentabilidad en el Distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017.</p> <p>Hipótesis Específicos: .La política de crédito de las entidades financieras, influye significativamente en el Financiamiento y Rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017. .La Evaluación crediticia de las entidades financieras influye significativamente en el desarrollo de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017 .Las características de crédito influye significativamente en el desarrollo de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017.</p>

4.9 Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

4.9.1 Respeto a las personas

Respeto es uno de los valores morales más importantes del ser humano, pues es para lograr una armoniosa interacción social. Una de las premisas más importantes sobre el respeto es que para ser respetado es necesario saber o aprender a respetar, a comprender al otro, a valorar sus intereses y necesidades. En este sentido, el respeto debe ser mutuo, y nacer de un sentimiento de reciprocidad.

4.9.2 La beneficencia

El latín beneficencia, la beneficencia es la virtud de hacer bien. Quien practica la beneficencia se denomina benefactor. Por ejemplo: “El empresario se mostró en público en un acto de beneficencia que tuvo lugar en un pueblo del sur”, “La cantante confesó que la beneficencia ocupa un lugar muy importante en su vida”, “La beneficencia es importante para solucionar problemas urgentes, pero los dirigentes deben trabajar en las soluciones de fondo”, “El presidente anunció que donará su sueldo a grupos de beneficencia”.

4.9.3 La no Maleficencia

El concepto de no maleficencia significa no hacer daño. Tradicionalmente, es un principio esencial de la ética médica y forma parte del juramento hipocrático (un juramento que hacen los nuevos médicos en muchos países). Un ejemplo de acción no maleficente sería suspender el tratamiento con un fármaco del que se sabe que es perjudicial o negarse a administrar un fármaco a un paciente si no se ha demostrado su eficacia.

No obstante, suelen surgir dilemas éticos. En muchas situaciones médicas, la no maleficencia se debe equilibrar con el principio de beneficencia (acción que se realiza en beneficio de los demás). Por ejemplo, muchos fármacos beneficiosos pueden producir efectos secundarios graves y, por lo tanto, los pacientes y los médicos deben analizar detenidamente los riesgos y beneficios. En última instancia, es el paciente quien debe decidir si los beneficios son superiores a los riesgos antes de aceptar un tratamiento.

4.9.4 La Justicia

La justicia se ha convertido en una cualidad del ser humano, en la que se decide, se apoya, se juzga, se establecen parámetros de igualdad para todos. El ser humano tiene la propiedad de usar a la justicia como un bien de provecho, o de valerse por sí mismo gracias a ella para lograr un bien en común. La justicia es representada como una figura de una mujer con los ojos vendados con una balanza en una mano y una espada en la otra, esta representación, simboliza la imparcialidad de la justicia verdadera

V. RESULTADOS

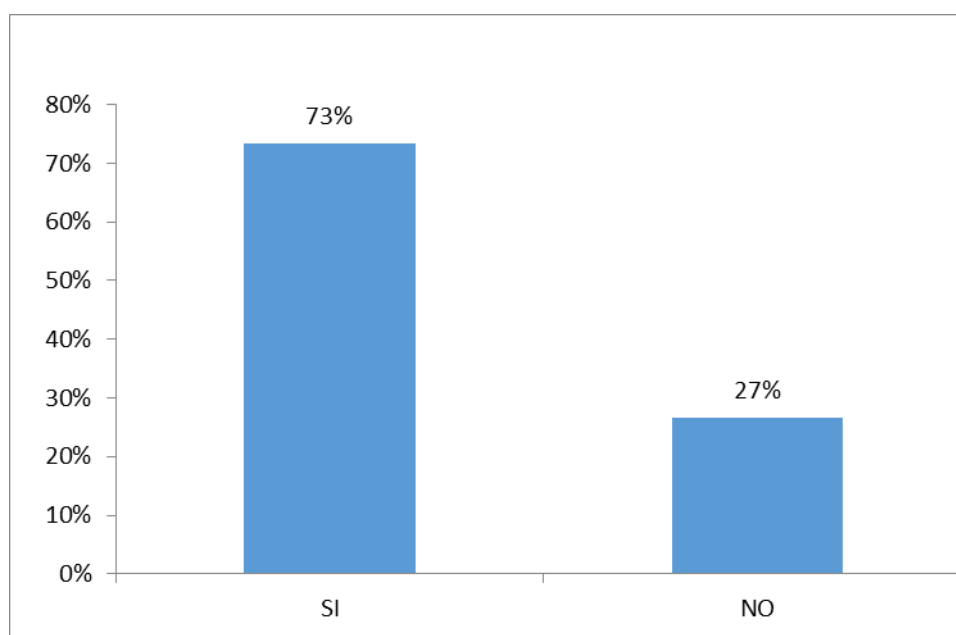
5.1 Resultados

Tabla N° 01. ¿Conoce el significado de Financiamiento?

Respuesta	fi	%
SI	11	73%
NO	4	27%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 01. ¿Conoce el significado de Financiamiento?



Fuente: Tabla N° 01
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

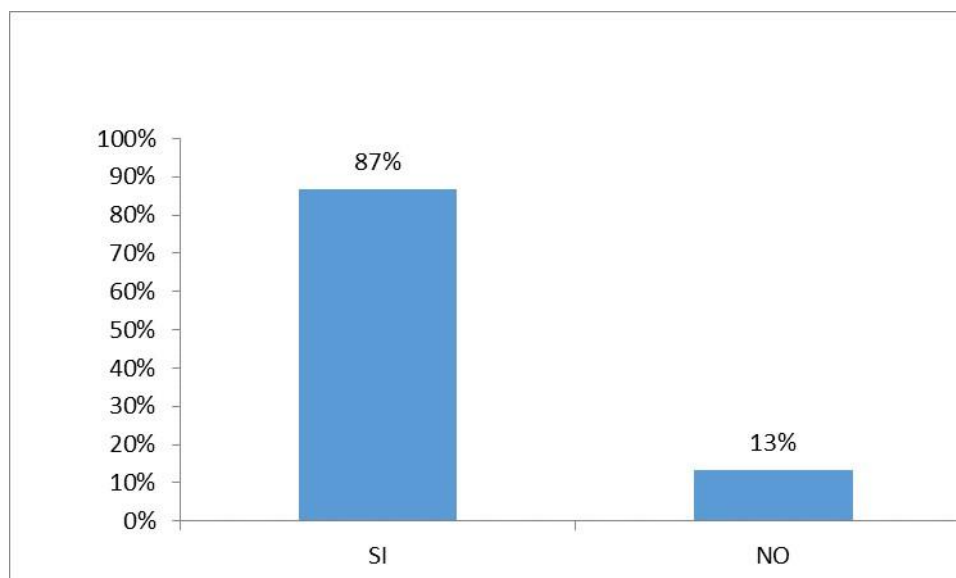
Del 100% de los comerciantes encuestados El 73% a los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca conocen el significado de financiamiento, mientras que el 27% de comerciantes desconocen.

Tabla N° 02. ¿Usted obtuvo Financiamiento para iniciar su actividad económica?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 02. ¿Usted obtuvo Financiamiento para iniciar su actividad económica?



Fuente: Tabla N° 02
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

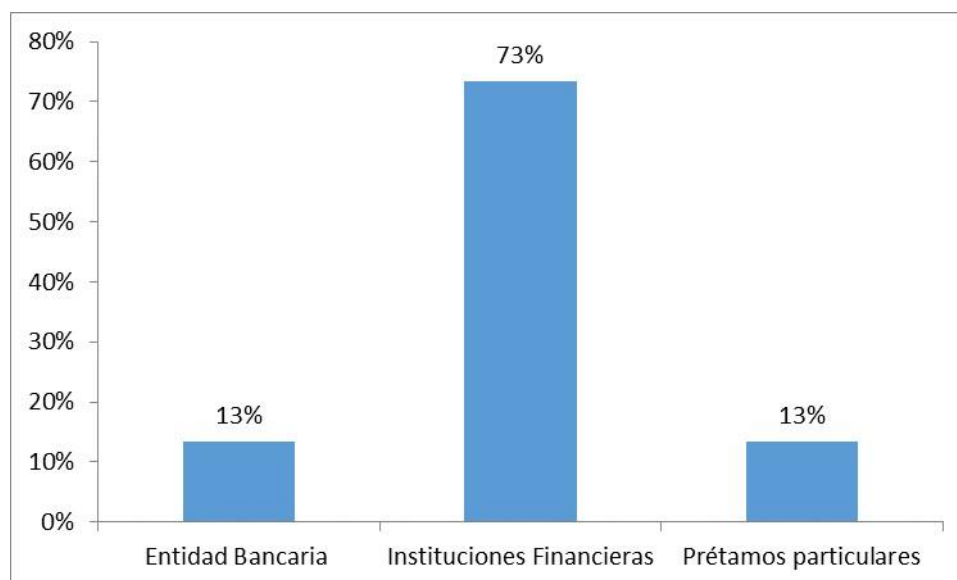
Del 100% de los encuestados, El 87% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca acudieron al préstamo financiero para iniciar su actividad económica, y el 13% los dueños de las bodegas dijeron que no tuvo financiamiento para iniciar su actividad económica.

Tabla N° 03. ¿En el caso de solicitar el Financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió?

Entidad Bancaria	2	13%
Instituciones Financieras	11	73%
Préstamos particulares	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 03. ¿En el caso de solicitar el Financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió?



Fuente: Tabla N° 03
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

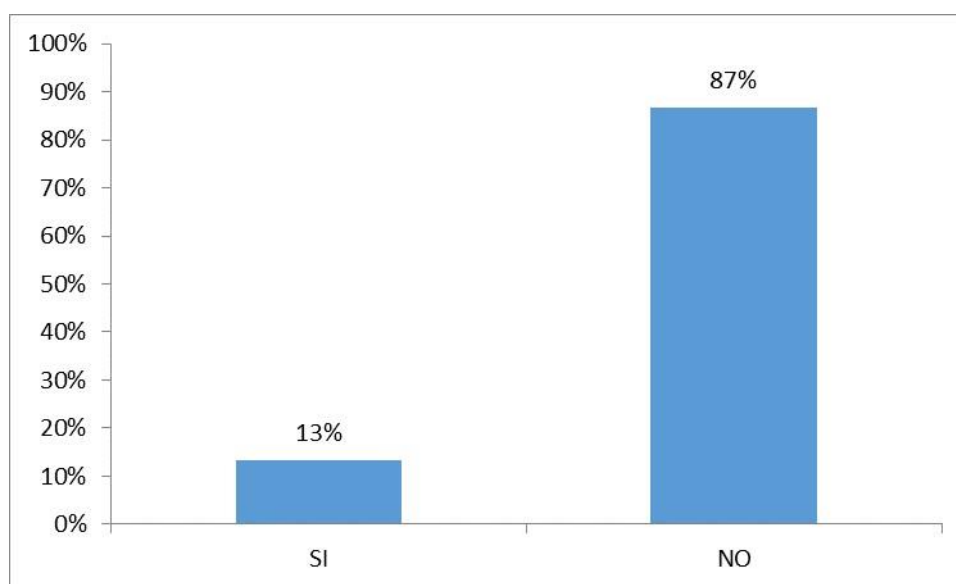
Del 100% de los comerciantes encuestados El 73% de los comerciantes solicitaron el financiamiento de terceros, mientras que el 13% de los dueños de bodegas solicitaron a una entidad Bancaria y el 13% de los comerciantes obtuvieron el financiamiento de préstamos particulares.

Tabla N° 04. ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito?

Respuesta	fi	%
SI	2	13%
NO	13	87%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 04. ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito?



Fuente: Tabla N° 04
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

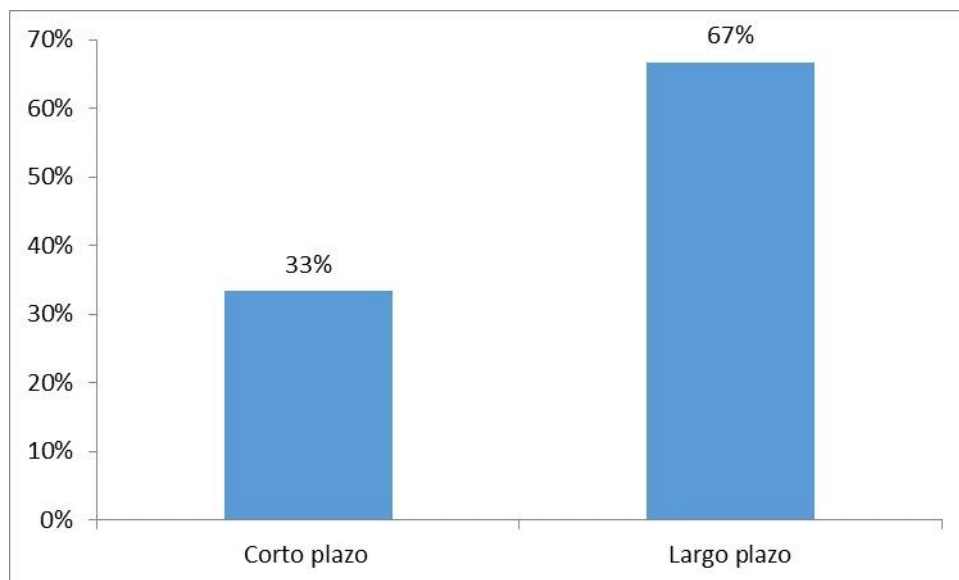
El 87% de los dueños de las bodegas no tuvieron dificultad al acceder al crédito, mientras que el 13% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca tuvieron dificultad en acceder al crédito.

Tabla N° 05. ¿El Financiamiento solicitado fue?

Respuesta	fi	%
Corto plazo	5	33%
Largo plazo	10	67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 05. ¿El Financiamiento solicitado fue?



Fuente: Tabla N° 05
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

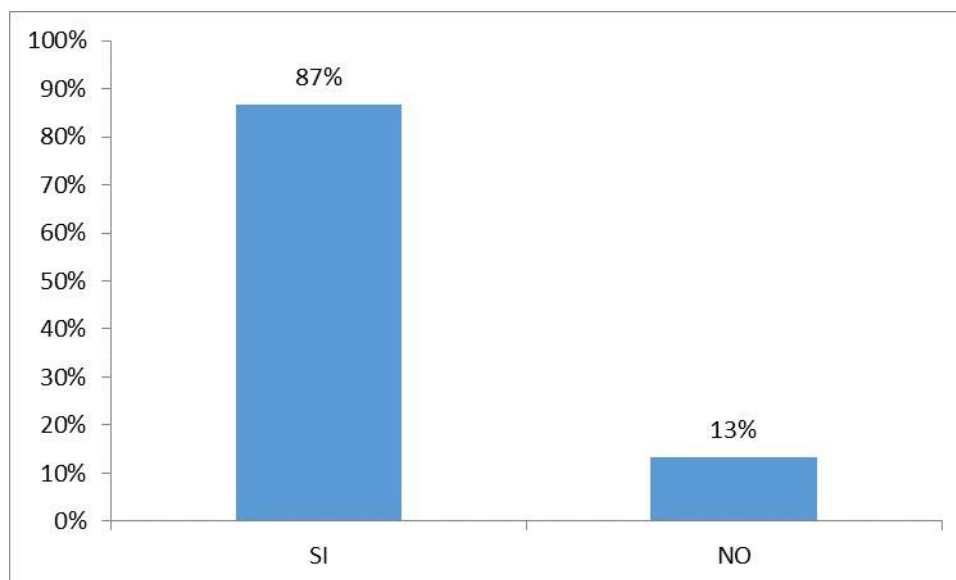
El 67% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca el financiamiento solicitado fue a largo plazo, mientras el 33% de los dueños de las bodegas dijeron que su financiamiento es a corto plazo.

Tabla N° 06. ¿Usted invirtió el crédito Financiero para capital de trabajo?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 06. ¿Usted invirtió el crédito Financiero para capital de trabajo?



Fuente: Tabla N° 06
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

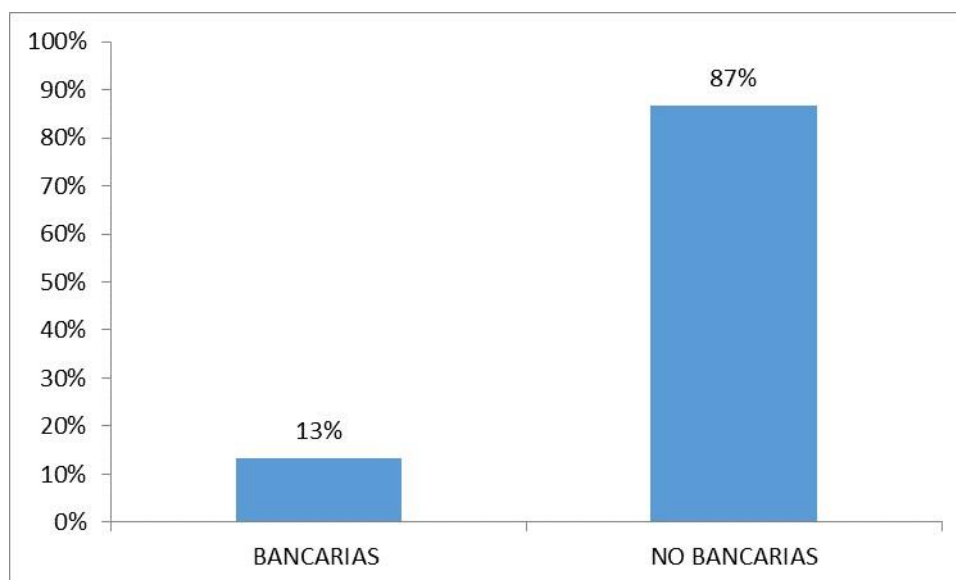
Del 100% de los encuestados, El 87% los dueños de las bodegas invierten el crédito financiero para capital de trabajo y el 13% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca no invirtió el crédito financiero para capital de trabajo.

Tabla N° 07. ¿Qué entidad Financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Respuesta	fi	%
BANCARIAS	2	13%
NO BANCARIAS	13	87%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 07. ¿Qué entidad Financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?



Fuente: Tabla N° 07
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

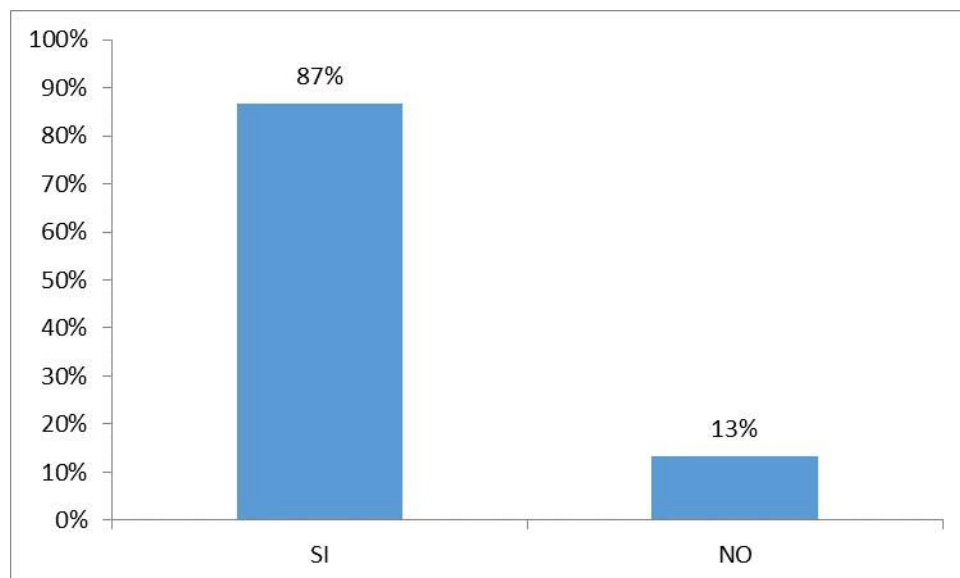
Del 100% de los encuestados, El 87% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca la entidad financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, y el 13% de los dueños de las bodegas no obtuvieron facilidades para la obtención del crédito

Tabla N° 08. ¿El crédito fue oportuno?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 08. ¿El crédito fue oportuno?



Fuente: Tabla N° 08
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

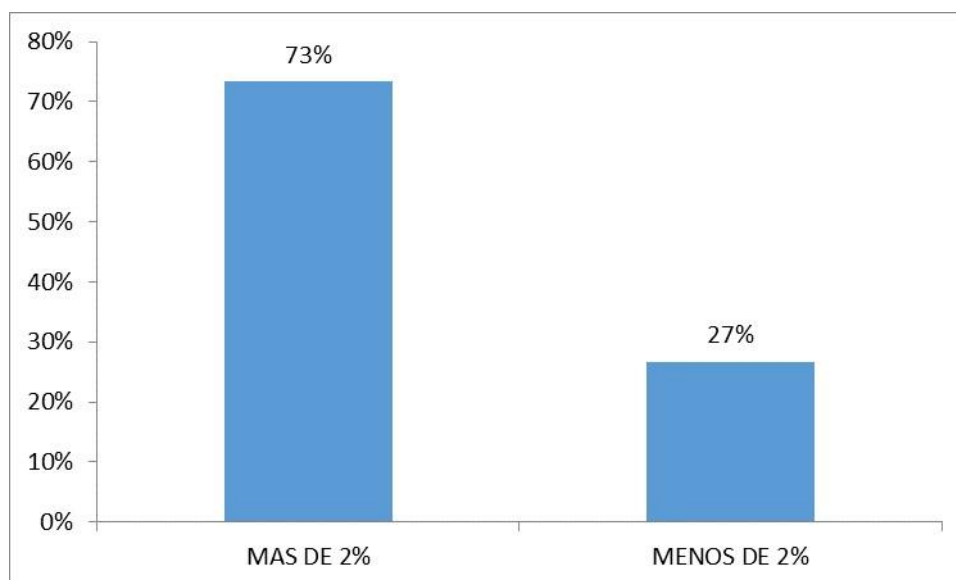
El 87% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca el crédito solicitado fue oportuno y el 13% de los dueños de bodegas el crédito solicitado no fue oportuno

Tabla N° 09. ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo?

Respuesta	fi	%
MAS DE 2%	11	73%
MENOS DE 2%	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 09. ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo?



Fuente: Tabla N° 09
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

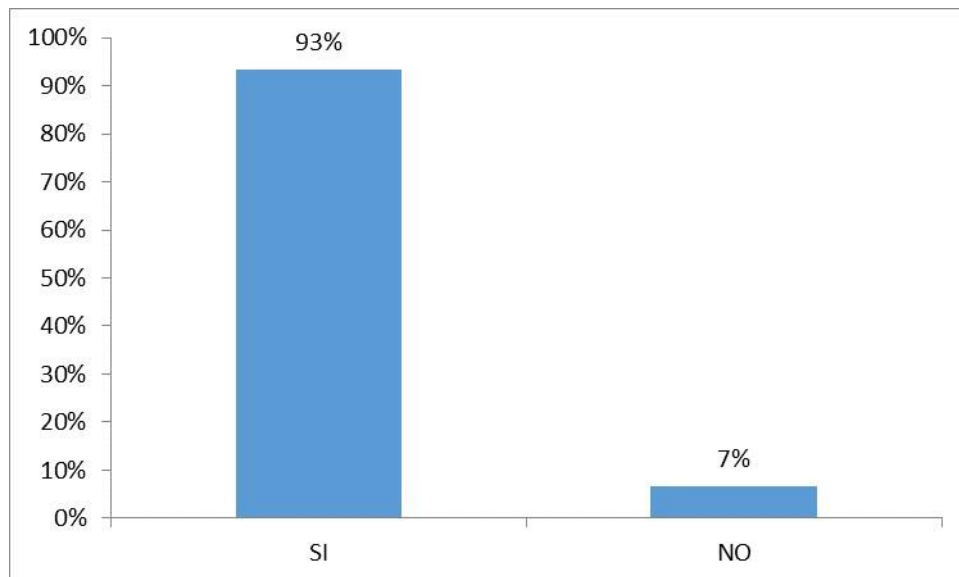
Interpretación: El 27% de los dueños de las bodegas pagan menos de 2% de interés a la entidad que le otorga el préstamo, mientras que el 73% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca pagan más de 2% de porcentaje.

Tabla N° 10. ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?

Respuesta	fi	%
SI	14	93%
NO	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 10. ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?



Fuente: Tabla N° 10
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

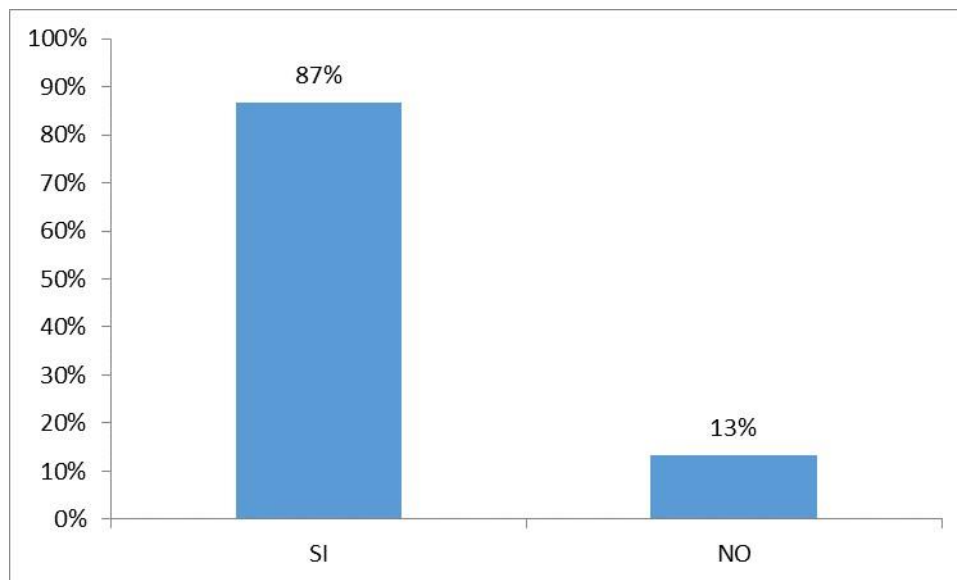
Del 100% de los encuestados, El 7% de los dueños de loa bodegas no pagan puntualmente el crédito otorgado, y el 93% de los dueños de las bodegas pagan puntualmente el crédito otorgado.

Tabla N° 11. ¿Conoce el término de Rentabilidad?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 11. ¿Conoce el término de Rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 11
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

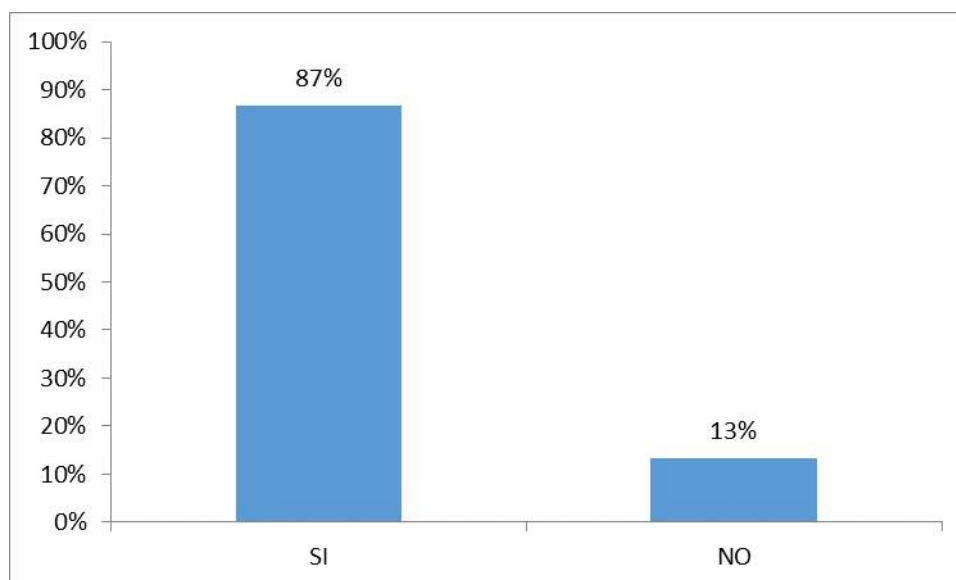
El 87% de los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca conocen el término de rentabilidad, mientras que el 13% de los comerciantes dicen no conocer el término de rentabilidad.

Tabla N° 12. ¿Cree usted que el Financiamiento mejoró su Rentabilidad?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 12. ¿Cree usted que el Financiamiento mejoró su Rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 12
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

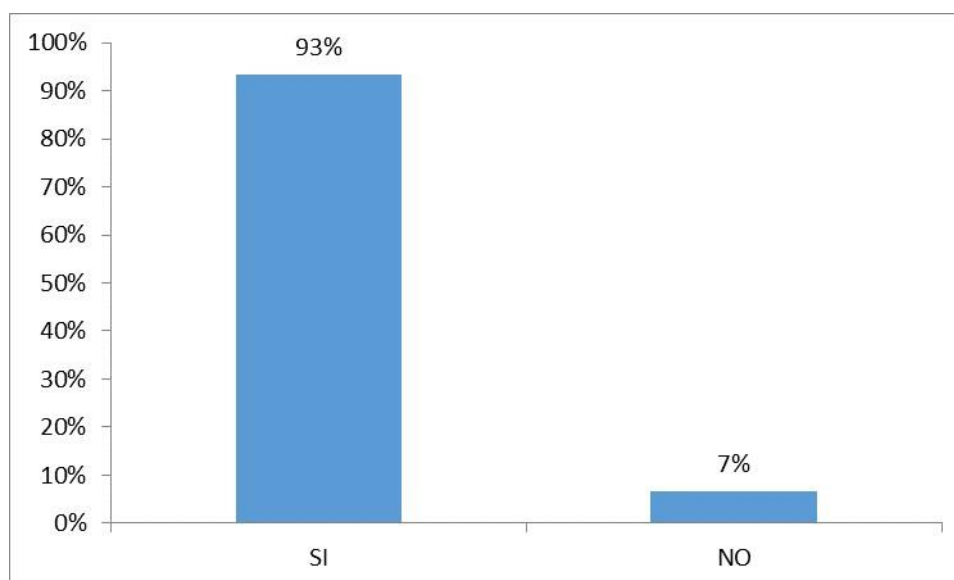
El 13% de los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca no mejoró su rentabilidad, mientras que el 87% de los comerciantes dijeron con el financiamiento mejoró su rentabilidad

Tabla N° 13. ¿Considera que sus ventas incrementaron su Rentabilidad?

Respuesta	fi	%
SI	14	93%
NO	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 13. ¿Considera que sus ventas incrementaron su Rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 13
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

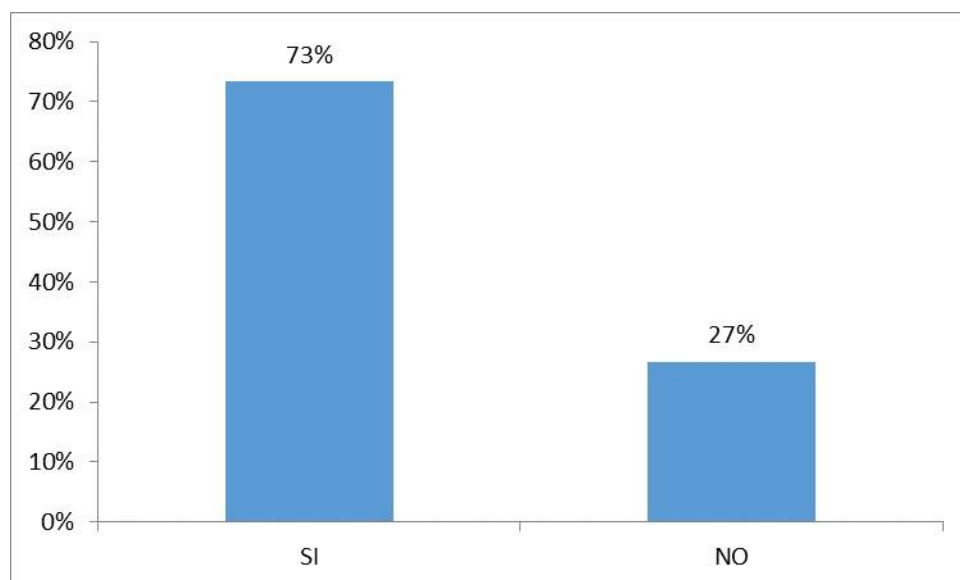
El 93% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca consideran que sus ventas incrementaron su rentabilidad, y el 7% de los dueños de las bodegas no consideran que sus ventas incrementaron su rentabilidad.

Tabla N° 14. ¿Considera usted que la Rentabilidad de todos los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva?

Respuesta	fi	%
SI	11	73%
NO	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 14. ¿Considera usted que la Rentabilidad de todos los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva?



Fuente: Tabla N° 14
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

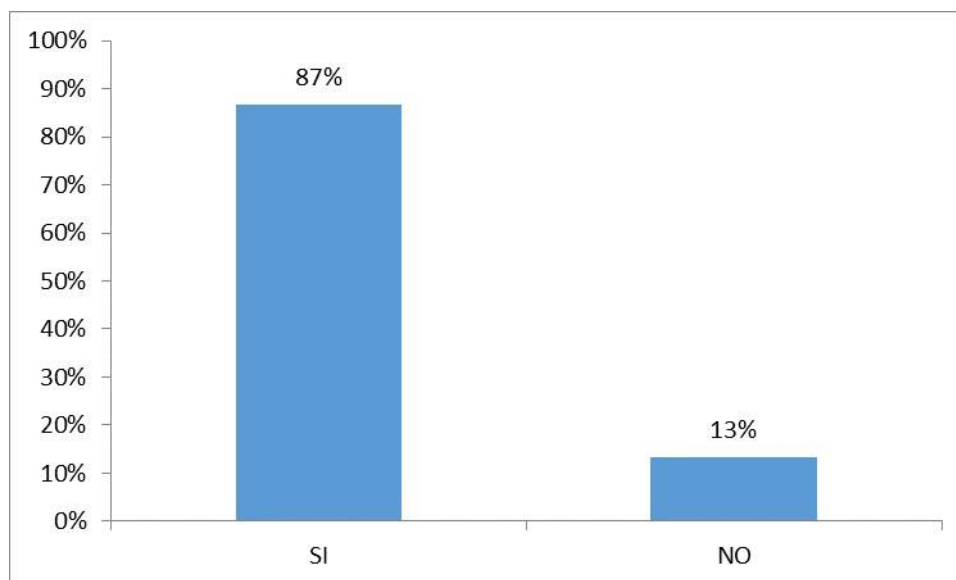
Interpretación: Del 100% de los encuestados, El 73% de los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca consideran que la rentabilidad de todos los activos de su empresa mejora su posición competitiva, así mismo el 27% de los dueños de las bodegas consideran que no le permite mejorar.

Tabla N° 15. ¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 15. ¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad?



Fuente: Tabla N° 15
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

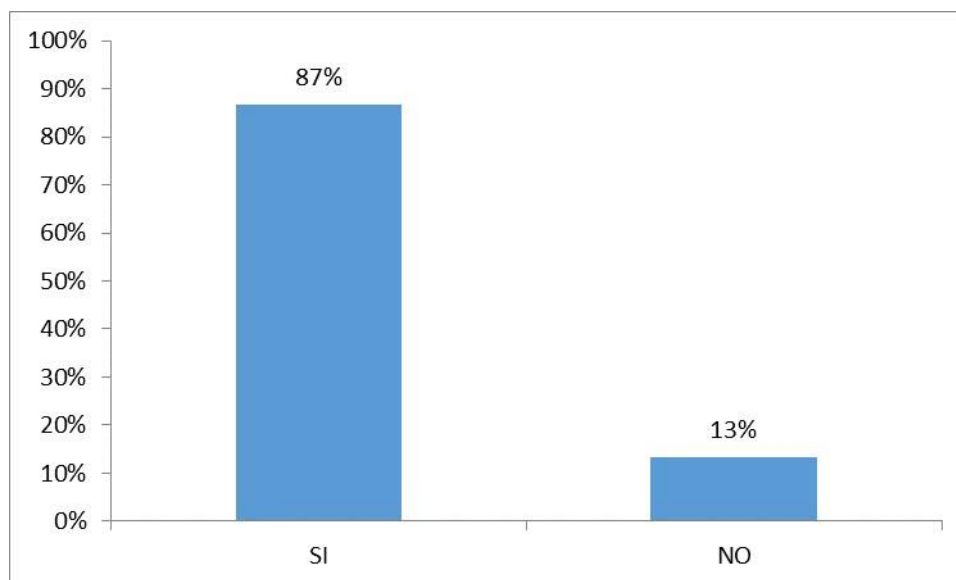
El 13% de los comerciantes encuestados del Distrito de Pillco Marca dicen que la rotación de existencias no le permite obtener mayor rentabilidad, y el 87% de las bodegas del Distrito de Pillco Marca dicen que la rotación de existencias le permite obtener mayor rentabilidad.

Tabla N° 16. ¿Usted obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 16. ¿Usted obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 16
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

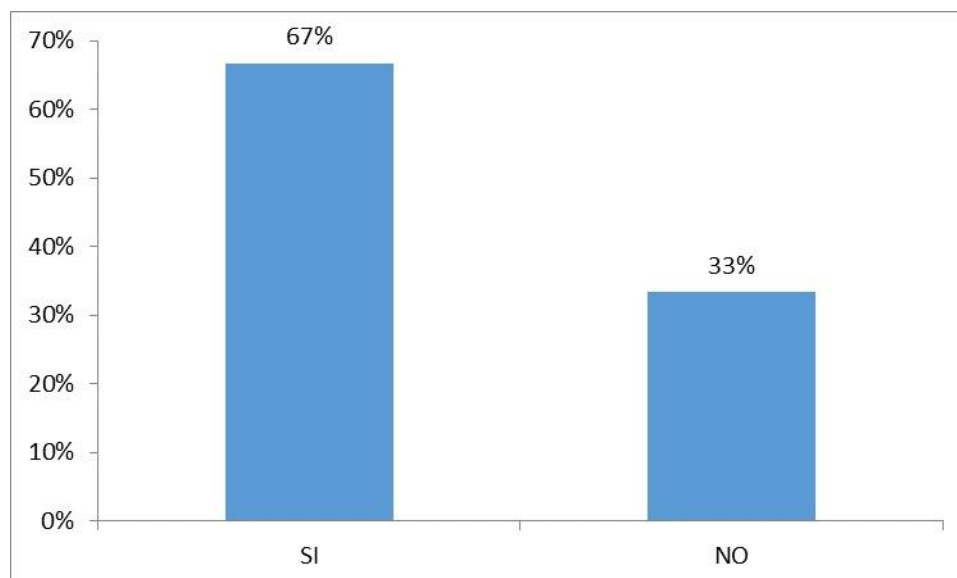
El 87% de los comerciantes encuestados obtuvieron rentabilidad a través del crédito solicitado, así mismo el 13% de los dueños de las bodegas manifestaron que no obtuvieron rentabilidad.

Tabla N° 17. ¿Considera usted que sus niveles de venta son altos?

Respuesta	fi	%
SI	10	67%
NO	5	33%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 17. ¿Considera usted que sus niveles de venta son altos?



Fuente: Tabla N° 17
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

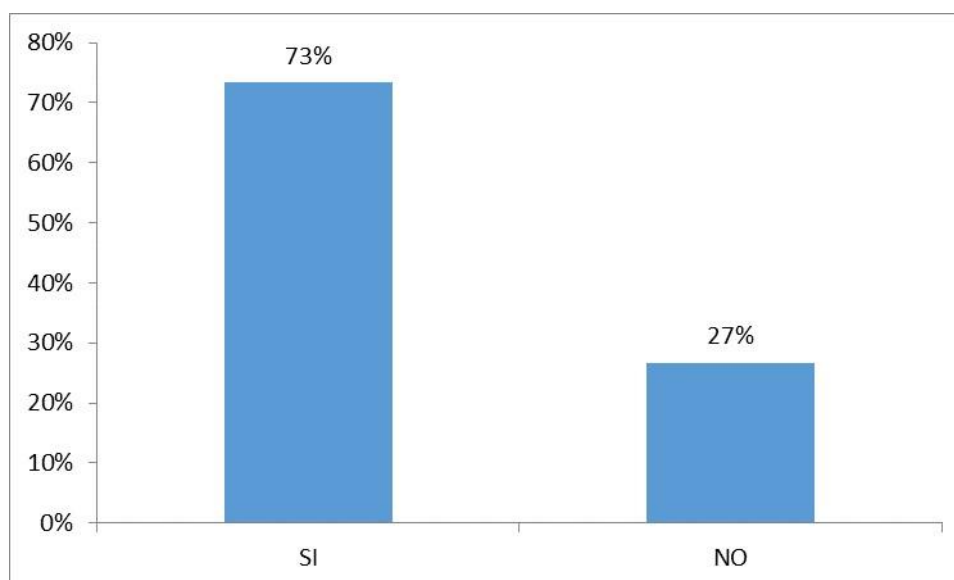
El 33% de los dueños de las bodegas consideran tener niveles de ventas no tan altos, así mismo el 67% de los comerciantes consideran que sus niveles de ventas son muy altos.

Tabla N° 18. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años?

Respuesta	fi	%
SI	11	73%
NO	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 18. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años?



Fuente: Tabla N° 18
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

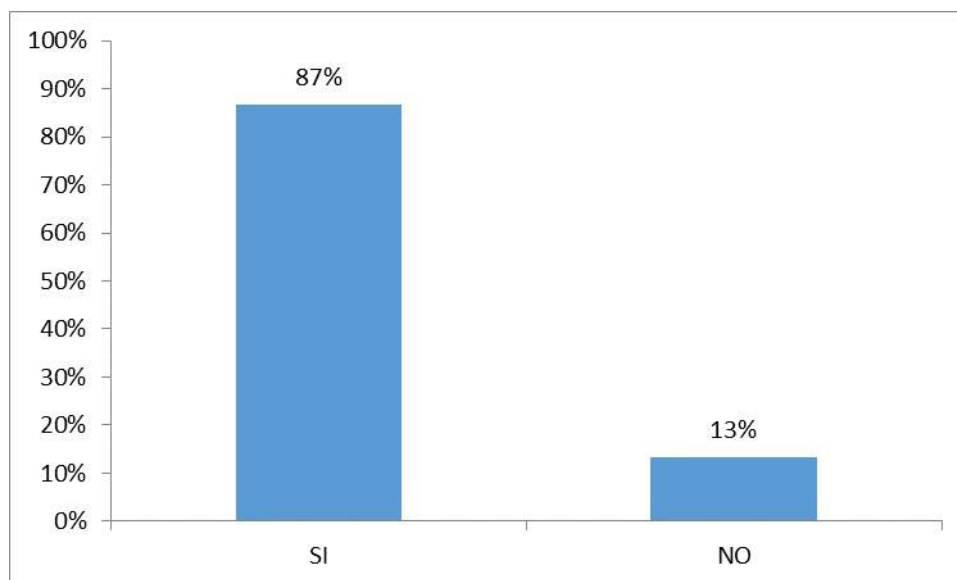
El 73% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca creen que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años, y el 27% de los dueños de las bodegas creen que la rentabilidad no mejoró en los dos últimos años.

Tabla N° 19. ¿Considera usted que su empresa es rentable?

Respuesta	fi	%
SI	13	87%
NO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 19. ¿Considera usted que su empresa es rentable?



Fuente: Tabla N° 19
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

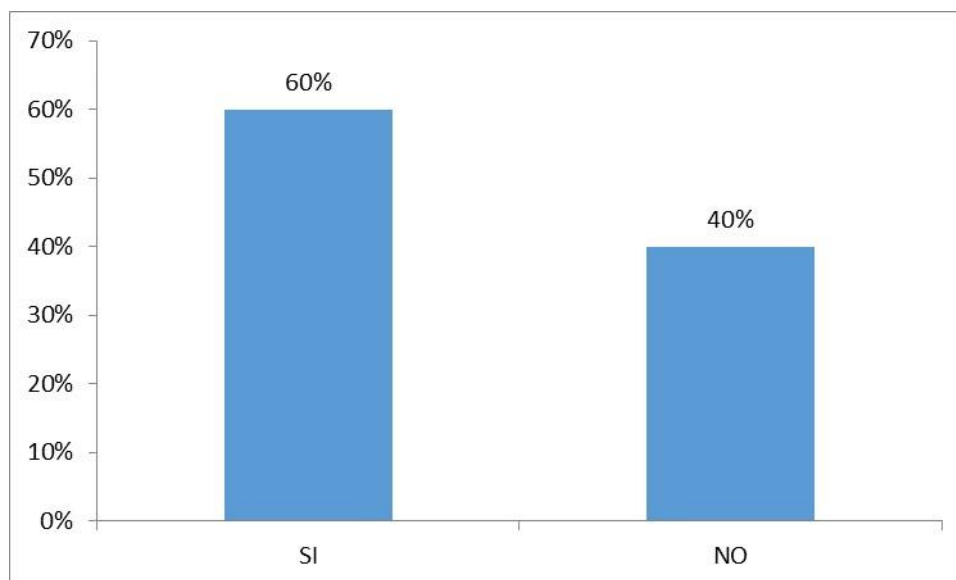
Del 100% de los encuestados, El 87% de los dueños de las bodegas consideran que su empresa es rentable, así mismo el 13 % de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca consideran que su comercio no es rentable.

Tabla N° 20. ¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?

Respuesta	fi	%
SI	9	60%
NO	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: La investigadora

Gráfico N° 20. ¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?



Fuente: Tabla N° 20
Elaboración: La investigadora

ANÁLISIS

Del 100% de los encuestados, El 60% de los comerciantes del Distrito de Pillco Marca encuestados respondieron que mantienen una rentabilidad financiera estable, mientras el 40% de los dueños de las bodegas encuestados manifestaron que no mantienen una rentabilidad financiera estable.

DETERMINACION DE LA RELACION ENTRE EL CREDITO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD

La relación entre las variables se obtiene mediante la correlación de Pearson (r).

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Para encontrar el valor de r primero se calcula el puntaje que obtiene cada comerciante de abarrotes tanto en la encuesta (Crédito financiero = X) como en la encuesta (rentabilidad Y) como se muestra en el cuadro.

N°	X	Y	X.Y	X*2	Y*2
1	7	6	42	49	36
2	11	10	110	121	100
3	3	5	15	9	25
4	8	7	56	64	49
5	7	7	49	49	49
6	7	6	42	49	36
7	8	7	56	64	49
8	9	8	72	81	64
9	7	7	49	49	49
10	5	5	25	25	25
11	7	6	42	49	36
12	5	7	35	25	49
13	7	9	63	49	81

14	6	8	48	36	64
15	5	7	35	25	49
SUMA	102	105	739	744	761

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{11025 - 10605}{\sqrt{11625 - 11025} \sqrt{10695 - 10201}}$$

$$r = \frac{420}{\sqrt{600} \sqrt{494}} = \frac{420}{544.43}$$

$$r = 0.771449$$

Como $0 < 0,771449 < 1$, entonces la relación entre la variable: el financiamiento y la variable rentabilidad es positiva y significativa

COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r²)

$$R^2 = r^2 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = (0,771449)^2 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = 59,51 \%$$

El 59, 51 % de los cambios provocados en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro abarrotes corresponde al crédito financiero, por lo tanto, se acepta la hipótesis general.

5.2 Análisis de resultados

A continuación, se presenta la contrastación de los resultados con los objetivos a la luz del marco teórico. Hipótesis general que dice: Las entidades financieras vienen contribuyendo de la manera favorable al financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el Distrito de Pillco Marca-Huánuco 2017. La lectura de los resultados de cada pregunta, nos da suficiente información para poder llegar a conclusiones.

Respecto a los financiamientos de las cajas municipales y el desarrollo a las MYPES en el Distrito de Pillco Marca Huánuco 2017. Las características en los créditos influyen significativamente el 67% sus niveles de ventas son altos y son otorgados por las entidades financieras. No se pueden exigir otras garantías como, por ejemplo, avales familiares. La garantía no significa condonación de la deuda.

El responsable del pago del crédito es siempre el comerciante. A sí mismo de acuerdo a los resultados obtenidos en el trabajo de campo se pudo determinar que el 87% de los comerciantes o propietarios de las bodegas recurrieron al crédito financiero con la finalidad de invertir en su capital de trabajo y obtener mayores utilidades para su negocio. Solo el 13% de los dueños de las bodegas no acuden al crédito por las altas tasas de intereses que cobran las entidades financieras exigiendo avales o garantías.

De acuerdo a la evaluación crediticia las entidades financieras si influyeron significativamente en la rentabilidad de los dueños de las bodegas de acuerdo a las

encuestas el 93% de los comerciantes se benefician de las entidades financieras para obtener mayor rentabilidad.

Los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca tienen conocimiento de todos los recursos a los que puede tener acceso. De esta manera poseerá más herramientas para satisfacer las necesidades de su negocio. Esto lo llevará a conservarse en la competencia y garantizar un mayor nivel de eficiencia. Uno de los servicios que debería tener presente es el Crédito financiero. Estos son préstamos de dinero a mediano o corto plazo que podrá utilizar para llevar a cabo cualquier tipo de acción favorable para el desarrollo de su negocio. Consiste en cumplir con los requisitos, acordar un plazo y abonar en tiempo y forma.

VI. CONCLUSIONES

- A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito, lo cual normalmente es realizado por un comité interno de la institución financiera, con personal diferente a quién ha tenido contacto con el empresario.
- La mayoría de los empresarios conoce el término Rentabilidad, el gran porcentaje de los dueños de las bodegas del Distrito de Pillco Marca. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.
- Pero sin embargo los últimos estudios de sobre la Rentabilidad, explica que se ha encontrado que las bodegas que están teniendo más ingresos que hace dos años atrás, esto significa entre otras cosas que le están comprando más y eso tiene que ver con el mayor poder adquisitivo de la población, también señala que actualmente los dueños de las bodegas están implementando mejor sus bodegas,

las abastecen mejor, están ofreciendo otras categorías y tratan de que el cliente que visita la bodega se lleve más de un producto y obtenga mejor Rentabilidad.

- Diversas son las fuentes de financiamiento con las que puede contar una empresa tanto para iniciar, como para continuar su funcionamiento. De acuerdo a su origen, éstas pueden ser categorizadas como internas, o bien, como externas. Dentro de las internas se encuentran por ejemplo los recursos propios, mientras que en las externas se cuentan bancos, proveedores, casas comerciales, entre otros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Luis Raúl Palomino Buleje; “Terminología Financiera”, segunda edición (1988).

ADUNI, Editor Lumbreras; “Introducción a la Economía Social”. 1ra Edición(2005)

Miguel Ángel Martín Mato, “Mercado de Capitales”: una perspectiva global, pág. 15
primera edición (2010)

Juan Manuel Rodríguez (2011) “Financiamiento”, Publicado el 15 de noviembre
consultado el 03 de agosto.

Chacholiades, Miltiades, “Economía Internacional”; Mac Graw Hill, Segunda edición
(1992)

Grondona, Mariano – “Hacia una Teoría del Desarrollo”. Las condiciones culturales del
Desarrollo Económico; Ariel – Planeta, cuarta edición (2000)

Becker, Víctor y Mochón Francisco – Economía. Elementos de Micro y
Macroeconomía Hill, segunda edición 2000.

Oswaldo Sunkel, (2010) en su publicación: el desarrollo económico desde adentro. Pág.
15.

Philippe Vicente (2012), “Diccionario Etimología de Finanzas” consultado el 08 de
agosto del 2012 en la página web [www.etimologíasenchile.net-](http://www.etimologíasenchile.net-finanzas)
finanzas

Diccionario Nueva Enciclopedia(2005), consultado el 02 de agosto del 2012, en la
página web, upb.edu/características-del-financiamiento

Ricardo Soca (1996-2007). “La Página del Idioma Español”, consultado el 29 de Julio del 2012, en la página web:

- <https://definicion.de/beneficencia/>
- <https://www.eupati.eu › Home › Glossary>
- <https://www.significados.com/justicia/>
- <https://www.significados.com/respeto/>
- https://prezi.com/i_nabktpjhve/evolucion-del-sistema-financiero-peruano/
- <https://www.gestiopolis.com/el-arrendamiento-financiero-o-leasing/>
- <https://www.crecenegocios.com/la-rentabilidad-de-una-empresa/>
- <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- <http://www.encyclopediafinanciera.com/gestioncarteras/modelomarkowitz.htm>
- <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

ANEXOS

ANEXO 01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Encuesta:

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPES del sector y rubro indicando, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominada.

INFLUENCIA DEL CREDITO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR ABARROTES EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCAHUANUCO 2017.

La información que usted proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

I. CREDITO FINANCIERO.

2. ¿Conoce Usted el significado de financiamiento?
 - A) SI
 - B) NO
3. ¿Usted obtuvo financiamiento para iniciar su actividad económica?
 - A).SI
 - B).NO.
3. En el caso de solicitar el financiamiento de terceros ¿a qué entidad recurrió?
 - A) Entidad bancaria
 - B) Entidad no bancaria (instituciones Financieras)
 - C) Préstamo particulares con interés.
4. ¿Tuvo dificultad al acceder al crédito?

- A) SI
 - B) NO
5. ¿El financiamiento solicitado fue?
- A) Corto plazo
 - B) Largo plazo.
4. ¿Usted invirtió el crédito financiamiento para capital d trabajo?
- A) SI
 - B) NO
7. ¿Qué entidad financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?
- A) Bancarias.
 - B) No bancarias.
8. ¿El crédito fue oportuno?
- A) SI
 - B) NO
9. ¿Qué porcentaje de tasas de interés paga usted a la entidad que le otorga el préstamo?
- A) Más de 2%.
 - B) Menos del 2%
10. ¿Usted paga puntualmente su crédito otorgado?
- A) SI B)
 - NO

II. CARACTERISTICAS DE LA RENTABILIDAD.

1. ¿Conoce el término de Rentabilidad?
- A) SI B)
 - NO
2. ¿Cree usted que el financiamiento mejoró su rentabilidad?
- A) SI B)
 - NO
3. ¿Considera usted que sus ventas incrementaron su Rentabilidad?
- A) SI

- B) NO
4. Considera usted que la Rentabilidad de todo los activos de su empresa (ROA) permitirá mejorar su posición competitiva?
- A) SI
B) NO
5. ¿La rotación de existencias le permite obtener mayor Rentabilidad?
- A) SI B)
NO
6. ¿Usted obtuvo Rentabilidad a través del crédito solicitado?
- A). SI
B). NO
7. ¿Considera usted que sus niveles de venta son altos?
- A) SI
B) NO
8. ¿Cree que la Rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años?
- A) SI
B) NO
- 9) ¿Considera Usted que su empresa es Rentable?
- A) SI
B) NO
- 10) ¿Usted mantiene una Rentabilidad Financiera estable?
- A) SI
B) NO

ANEXO 02: EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS



FIGURA N° 1: ENCUENTA A LA BODEGA PAQUITA



FIGURA N° 2: ENCUENTA A LA BODEGA LUCY



FIGURA N° 3 ENCUESTA A LA BODEGA LORENZO



FIGURA N° 4: TERMINO DE LA ENCUESTA A LA BODEGA LORENZA