

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERIAS DEL
DISTRITO DE UCHIZA, 2017.**

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

AUTORA:

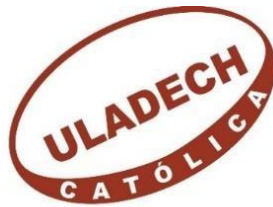
MILKA ELAMI SANCHEZ GIL

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO-PERU

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERIAS DEL
DISTRITO DE UCHIZA, 2017.**

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

AUTORA:

MILKA ELAMI SANCHEZ GIL

ASESOR:

Mgtr. ROGER BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO-PERU

2018

TÍTULO DE LA TESIS

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
LIBRERIAS DEL DISTRITO DE UCHIZA, 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

Agradecer a DIOS por la vida, la salud, y por su infinita misericordia, quien guía nuestros pasos cada instante y nos da la sabiduría, la fortaleza para seguir adelante construyendo nuestro proyecto de vida.

A la universidad católica los ángeles de Chimbote, por darme la oportunidad de ser una persona profesional.

A mi asesor de tesis por su asesoría brindada para el desarrollo y culminación de la tesis.

Agradecer a todos los empresarios del Distrito de Uchiza quienes me brindaron la información necesaria para realizar mi investigación.

Agradecer a mi familia por su apoyo incondicional para construir mi proyecto de vida.

DEDICATORIA

A Dios por su amor incondicional hacia nosotros que aun siendo pecadores él nos ama y te invita a que le abras la puerta de tu corazón y El té llevara a la vida eterna.

A mi padre que a pesar de las múltiples dificultades que enfrenta en la vida, me enseñó a caminar con mucha paciencia y dejar que cada día traiga su propio afán.

A mi familia en general por toda su confianza y apoyo incondicional que me brindan para superar cada uno de los obstáculos que se presentan.

RESUMEN

El presente estudio titulado, “El Apalancamiento financiero y su influencia en la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito Uchiza 2017”, cuyo objetivo general fue determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, 2017. Con enfoque cuantitativo, diseño de investigación No experimental, correlacional – Descriptivo. Se consideró una población de 15 librerías inscritas en SUNAT, la técnica que se utilizó es la encuesta, el instrumento aplicado es el Cuestionario constituido de 22 preguntas cerradas y algunas de opción múltiple, así también los estudios realizados en los antecedentes tanto a nivel internacional, nacional, regional han concluido que la utilización de apalancamiento financiero es una vía para mejorar la rentabilidad de sus empresas, si se aplica de manera responsable. Asimismo, los medios de consulta tomados en esta investigación nos dicen que el apalancamiento financiero, es una estrategia para incrementar la Rentabilidad de las empresas.

Llegando a la conclusión según la correlación de Pearson, el nivel de relación entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es de 86,86 % lo cual confirma las hipótesis planteadas en las que se muestra que existe una relación positiva alta y directa entre ambas variables.

Palabra Clave: Apalancamiento Financiero, Rentabilidad.

ABSTRACT

The present study entitled, "Financial leverage and its influence on the profitability of Mypes in the sector trade bookstores of the Uchiza district 2017", whose general objective was to determine the influence of financial leverage on the profitability of Micro and small companies in the sector trade in bookstores of the Uchiza District, 2017. With a quantitative approach, research design Non-experimental, correlational - Descriptive. We considered a population of 15 bookstores registered in SUNAT, the technique that was used is the survey, the instrument applied is the Questionnaire consisting of 22 closed questions and some multiple choice, as well as the studies conducted in the background both internationally, national, regional have concluded that the use of financial leverage is a way to improve the profitability of their companies, if applied responsibly. Also the means of consultation taken in this research tell us that financial leverage is a strategy to increase the profitability of companies.

Arriving at the conclusion according to the Pearson correlation, the level of relationship between the variable financial leverage and profitability is 86.86%, which confirms the hypotheses presented in which it is shown that there is a high and direct positive relationship between both variables.

Keyword: Financial Leverage, Profitability.

CONTENIDO

	Pág.
CARATULA	I
TÍTULO DE LA TESIS	III
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE TESIS	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA.....	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
CONTENIDO	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIII
I. INTRODUCCIÓN	15
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	22
2.1 ANTECEDENTES	22
2.1.1 INTERNACIONALES	22
2.1.2 NACIONALES	26
2.1.3 REGIONALES	28
2.1.4 LOCALES	32
2.2 BASES TEÓRICAS	34
2.2.1 APALANCAMIENTO FINANCIERO	34
2.2.2 RENTABILIDAD	45
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	49
III. HIPÓTESIS	54

3.1 HIPÓTESIS GENERAL	54
3.2 HIPÓTESIS NULA	54
3.3 HIPÓTESIS ESPECÍFICA.....	54
IV. METODOLOGÍA.....	55
4.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	55
4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	56
4.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	57
4.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	58
4.5 PLAN DE ANÁLISIS	59
4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA	60
4.7 PRINCIPIOS ÉTICOS	61
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	63
5.1 RESULTADOS.....	63
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	86
VI. CONCLUSIONES.....	89
VII. RECOMENDACIONES.....	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	92
ANEXOS	96

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla N° 1. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?.....	63
Tabla N° 2. ¿El crédito obtenido le permitió a Usted aumentar su inversión?.....	64
Tabla N° 3. ¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés?	65
Tabla N° 4. ¿ El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?	66
Tabla N° 5. ¿La Institución Financiera analizo tu situación financiera?	67
Tabla N° 6. ¿Cómo se encuentra Usted calificado en su historial crediticio?	68
Tabla N° 7. ¿Los plazos de pago que Usted elige son menores de un año?	69
Tabla N° 8. ¿Los plazos de pago menores de un año es el más conveniente para su empresa?.....	70
Tabla N° 9. ¿Los plazos de pago que elige son mayores a dos años?	71
Tabla N° 10. ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?	72
Tabla N° 11. ¿Requirió Usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos (muebles y/o enseres)?	73
Tabla N° 12. ¿Requirió Usted créditos para capital de trabajo?	74
Tabla N° 13. ¿Usted paga puntualmente sus créditos?	75
Tabla N° 14. ¿Requirió Usted créditos para infraestructura?	76
Tabla N° 15. Respecto a sus ventas ¿Estos aumentaron tras la inversión hecha con el crédito solicitado?	77
Tabla N° 16. ¿En qué medida ha mejorado sus ventas tras el crédito solicitado?.....	78
Tabla N° 17. ¿Usted abastece constantemente su negocio?	79
Tabla N° 18. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?.....	80

Tabla N° 19. ¿Sus Ingresos económicos le permiten solicitar mayor Apalancamiento Financiero?.....	81
Tabla N° 20. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?.....	82
Tabla N° 21. ¿Cuenta Usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?	83
Tabla N° 22. ¿Considera Usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico N° 1. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?	63
Gráfico N° 2. ¿El crédito obtenido le permitió a Usted aumentar su inversión?	64
Gráfico N° 3. ¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés? ..	65
Gráfico N° 4. ¿ El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?	66
Gráfico N° 5. ¿La Institución Financiera analizo tu situación financiera?	67
Gráfico N° 6. ¿Cómo se encuentra Usted calificado en su historial crediticio?	68
Gráfico N° 7. ¿Los plazos de pago que Usted elige son menores de un año?	69
Gráfico N° 8. ¿Los plazos de pago menores de un año es el más conveniente para su empresa?	70
Gráfico N° 9. ¿ Los plazos de pago que elige son mayores a dos años?	71
Gráfico N° 10. ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?	72
Gráfico N° 11. ¿Requirió Usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos (muebles y/o enseres)?	73
Gráfico N° 12. ¿Requirió Usted créditos para capital de trabajo?	74
Gráfico N° 13. ¿Usted paga puntualmente sus créditos?	75
Gráfico N° 14. ¿Requirió Usted créditos para infraestructura?	76
Gráfico N° 15. Respecto a sus ventas ¿Estos aumentaron tras la inversión hecha con el crédito solicitado?	77
Gráfico N° 16. ¿En qué medida ha mejorado sus ventas tras el crédito solicitado?	78
Gráfico N° 17. ¿Usted abastece constantemente su negocio?	79
Gráfico N° 18. ¿Cree Usted que sus ingresos económicos han mejorado debido a la aplicación del Apalancamiento Financiero?	80

Gráfico N° 19. ¿Sus Ingresos económicos le permiten solicitar mayor Apalancamiento Financiero?.....	81
Gráfico N° 20. ¿Considera Usted que el dinero obtenido vía Apalancamiento Financiero permitió el aumento de volumen de su mercadería?	82
Gráfico N° 21. ¿Cuenta Usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?	83
Gráfico N° 22. ¿Considera Usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?	84

I. INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación aborda el estudio del apalancamiento Financiero (crédito), cuya importancia radica en que fomenta o estimula el desarrollo empresarial o comercial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro librerías del Distrito de Uchiza, ya que es una herramienta de gestión generadora de rentabilidad cuando es utilizada de manera responsable.

Hoy en día podemos visualizar que se ha incrementado de manera considerable el mercado financiero, que se forman como aliados estratégicos para las empresas y emprendedores que necesitan repotenciar, incrementar o para los que requieren extender sus negocios; por lo tanto podemos visualizar que ya no estamos en sistema económico rígido como eran en épocas anteriores, donde no había las facilidades para acceder a obtener financiamiento, hoy vemos un panorama distinto con muchas oportunidades donde el grande empresario y el pequeño tienen la igualdad de oportunidad; es por ello que las pequeñas empresas son hoy el motor de desarrollo de las economías, tal como sostiene PROINVERSION en su libro *Mi pequeña Empresa Crece*, publicada el año 2006 indicando que cumplen un rol fundamental en la generación de empleo y de la renta para el país, además brindan empleo al 80% de la Población Económicamente Activa, generando cerca del 40% de Producto Bruto Interno (PBI); para ello hacen uso del apalancamiento financiero, un instrumento utilizado en la actualidad por los empresarios a nivel internacional, nacional, regional y local, siendo de gran importancia para lograr posicionarse en el mercado, incrementando sus actividades y brindando mejores servicios al público en general en suma la teoría ha descrito al apalancamiento como una herramienta que ayuda a maximizar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

El informe de tesis que se presenta a continuación tiene la finalidad de determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.

Para ello se ha dimensionado a las dos variables, tanto apalancamiento Financiero y rentabilidad. Fundamentalmente, se trabajará la parte que le interesa al empresario que son la evaluación de la tasa de interés, plazos de pago y los tipos de crédito, para que tomen decisiones que le permitan ser rentable a la ecuación del préstamo.

El problema a investigar se fundamenta en teorías validadas descritas en bibliografías de la ciencia contable que son útiles para mostrar la relación que existe entre las variables de trabajo. Esta relación preliminar será demostrada con los resultados que se apliquen. Así mismo, en la investigación se usa la metodología fundamentada por Hernández Sampieri, quien en su sexta edición del 2006 define el procedimiento estructural ad hoc para esta tesis.

Los resultados servirán no solo al investigador, sino también al gobierno local para que diseñen políticas públicas a favor del desarrollo económico social del Distrito.

El apalancamiento financiero en Latinoamérica

En el texto publicado denominado “Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina”, se realizó un estudio de la problemática de financiamiento en algunos países de Latinoamérica como: Colombia, México y Argentina en las pequeñas empresas; en el cual hace referencia a los principales problemas que tenían las pymes para acceder al financiamiento en la banca, dada las dificultades para cumplir con la información solicitada como garantías exigidas, elevadas tasas de interés. El texto sostiene que es el estado quien interviene para mejorar el acceso al financiamiento en este sector con políticas innovadoras (concursos de financiamiento a la innovación, constitución de

fondos de garantía, leasing, factoring, etc.), sobre todo en los países de estudio. Un ejemplo de ello es CORFO, un Banco de Desarrollo de segundo piso (banco cuyos recursos no son desembolsados de manera directa a los empresarios, sino que lo hace a través de la Instituciones Financiera Intermediarias) entiéndase así que no discrimina a las empresas por su tamaño, pero si establece plazos mínimos de reembolso, así sostiene: (Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido, 2011).

De esta forma se explica la gran preocupación que existe en los países del continente de facilitar el apalancamiento financiero a pequeños negocios dada la cantidad de establecimientos en cada país, generando empleo, dinamizando la economía y siendo una alternativa de desarrollo local.

El Apalancamiento Financiero en el Perú

En su libro: “El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú” sostiene que el proceso de democratización del crédito que vivió el país desde los años 50 tuvieron diferentes esfuerzos, con un débil compromiso y una comprensión inadecuada de la realidad que vivimos. Es a partir de los años 80 que importantes protagonistas del apalancamiento aparecen en el país como las Cajas Municipales, ONG, Acción comunitaria que más adelante se convierte en Mi Banco. Fue a partir de este periodo que se desarrolló la tecnología de préstamo basado en la confianza y se estableció el concepto de finanzas autosostenibles, (Conger, Inga, Webb, 2009).

La década de los 2000 al 2010 el PERU vive la expansión del sector financiero formal, convirtiéndose en el primer aliado de las micro y pequeñas empresas para consolidar su actividad productiva. Esto llega a masificarse a nivel de todos los departamentos con créditos consumo, y con mayor énfasis después del 2004 los créditos a los pequeños

negocios. Son las Cajas Municipales, las cooperativas los principales, dado que la banca se dedica a préstamos grandes empresas.

Entendiendo esta importancia, bancos en el mundo empezaron a financiar a instituciones micro financieras dotándolas de liquidez para las colocaciones en este sector emergente.

El Apalancamiento Financiero en el Distrito de Uchiza

En este contexto Distrito de Uchiza, 2017 Provincia de Tocache, Departamento San Martín, no estuvo exento de este fenómeno económico, en el sentido que, a partir de la presencia del estado con programas sociales en los diferentes Ministerios: Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social: los planes Cuna Más, Qali Warma, Pensión 65, Haku Wiñay, Saberes Productivos y el Fondo para la Inclusión Económica en Zonas Rurales (Fonie); mientras que en el Ministerio de Educación se impulsaron los programas: BECA 18, Beca Presidente de la República, Beca Licenciado, Beca Doble Oportunidad, Beca Docente, Beca Vraem, Beca Reparaciones en Educación para Víctimas de la Violencia (Repared), el Programa Nacional de Infraestructura Educativa y el Programa Expresarte; en el Ministerio de Salud: Sistema de Atención Móvil de Urgencia (SAMU), el programa Vuelve a Sonreír, el Plan Esperanza, Tayta Wasi, Bienvenidos a la Vida, Aprende Saludable; y se amplió la cobertura del Seguro de Recién Nacido y Verte Bien. A su vez, el Ministerio de trabajo y Promoción del Empleo: Impulsa Perú, Centro de Empleo, Trabaja Perú, y Perú Responsable. (EL PERUANO, 2016).

Este pueblo empezó a ser testigo del incremento de establecimientos comerciales, del nivel de ingreso de las familias y de los intercambios comerciales. En efecto, esta situación permitió también la presencia de instituciones financieras no bancarias tales como: la caja Piura, caja Solución, la Caja Huancayo, la cooperativa de ahorro y crédito Tocache Limitada, Edpyme Solidaridad son los que actualmente ofertan créditos.

Respecto al Desarrollo de las micro y pequeñas empresas, estos surgieron a partir del aumento de la demanda de bienes y servicios, gracias al incremento de la población, y la actividad agrícola, y ganadera. Inicialmente estos negocios fueron constituidos con fines de necesidad, posteriormente los empresarios entendieron que tenían una oportunidad para atender las necesidades de la población de Uchiza, sin embargo, no disponías del capital para llevar adelante su plan de negocio. Es esta necesidad que establece en Uchiza al igual que en todo el país la relación entre entidades financieras y las micro y pequeñas empresas.

Los objetivos que persiguen las micro y pequeñas empresas es el de mejorar su rentabilidad a partir de sus ventas, mayor producción, diversificación, el mismo que se traduce en un aumento de clientes o mayor posicionamiento en el mercado local.

Estos inconvenientes exigen la necesidad de estudiar la relación que existe entre el Apalancamiento Financiero y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas específicamente en el rubro de librerías. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

- ¿Cómo influye el apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, 2017?
- Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general:
- Determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en el Distrito de Uchiza, 2017.

Para poder lograr el objetivo general nos hemos planteado los siguientes:

Objetivos específicos:

- Determinar de qué manera el Apalancamiento Financiero a través de la tasa de interés influye en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en el Distrito de Uchiza, 2017.
- Determinar de qué manera el Apalancamiento Financiero a través del Plazo de Pago influye en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en el Distrito de Uchiza, 2017.
- Determinar de qué manera el Apalancamiento Financiero a través del Tipo de Crédito influye en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en el Distrito de Uchiza, 2017.

Finalmente, el presente trabajo de investigación se justifica porque ayudara a conocer la relación del apalancamiento financiero y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en el Distrito de Uchiza, 2017 puesto que se desconoce la situación real de las variables de estudio en este sector tan importante, donde el principal objetivo es contribuir con el desarrollo económico del País. Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más acabadas de cómo opera las entidades financieras a través del apalancamiento financiero en el accionar de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio.

Teórica, la tesis permitirá validar en contexto las teorías de financiamiento, y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas. Los resultados permitirán demostrar el alcance y utilidad de la teoría. De esta forma demostraremos el alcance de la teoría en Uchiza.

Práctica, la tesis se realiza por que existe la necesidad de conocer la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en el

Distrito de Uchiza, cuyos resultados permitirá conocer cuál es la relación entre estas variables.

Finalmente, el estudio servirá como referente metodológico para ayudar a fortalecer futuras investigaciones en otros sectores productivos y diferentes contextos geográficos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo estudio realizado por algún investigador, en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú, sobre las variables en estudio.

El apalancamiento Financiero en otros países se presenta de la siguiente manera:

Al respecto, el trabajo de **Gonzales, J. (2005)**. En su tesis titulada *“El Apalancamiento Operativo y Financiero en una empresa Comercial” presentada a la Facultad de Ciencias Económica de la Universidad de San Carlos de Guatemala*, formuló como objetivo: Determinar el análisis del apalancamiento operativo y financiero en una empresa comercial, asimismo concluye:

- Las transacciones de las empresas no se dan en un vacío financiero, por el contrario, toda operación gira en estrecho contacto con los diversos mercados e intermediarios financieros. Se debe tomar en consideración que independientemente del tamaño de una empresa, la misma necesita tener acceso a los mercados en mención, situación que logran por medio de los planes de crecimiento, expansión empresarial, así como de maximizar de las utilidades de las inversiones.
- El entorno financiero de las empresas está influenciado por variables internas, y externas, situación que puede afectar positiva y negativamente la gestión del negocio, en consecuencia, el contador público y auditor, en su calidad de asesor financiero debe tener un claro conocimiento del sistema institucional en el cual opera la empresa, lo cual implica que se debe estar pendiente de las consecuencias en los diferentes niveles de la actividad económica y en los cambios de políticas

económicas, en todo lo relacionado con sus áreas de decisión. Así mismo debe de estar al tanto de la incidencia de políticas monetarias y fiscales, sobre la capacidad de la empresa para generar ingresos y proveedores de fondos.

- El capital de trabajo de la empresa tiene que tener un nivel óptimo, dado que su activo circulante debe ser lo suficientemente grande, para cumplir con sus compromisos a corto plazo, todo esto con la finalidad de mantener un margen razonable de seguridad. Ante esta situación es indispensable que se manejen adecuadamente cada uno de los activos y pasivos corrientes para poder alcanzar así, un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo.
- Las decisiones financieras poseen características de riesgo y rendimiento, y cada una debe considerarse en términos tanto de riesgo como del rendimiento esperado, ya que el riesgo afecta de forma significativa las oportunidades de inversión, así como también la riqueza del inversionista.
- El mejoramiento de la rentabilidad de las empresas por medio de su estructura financiera y operativa se logra a través del apalancamiento, ya que por este medio las empresas hacen uso de activos o fondos de costo fijo con la finalidad de maximizar sus utilidades. Los cambios en el apalancamiento propician variaciones tanto en el nivel de rendimiento como en el riesgo.
- Todo incremento operacional de las empresas por vía de la utilización de fondos en calidad de préstamo debe de contar con un plan de financiamiento que tome en cuenta el nivel aceptable de riesgo financiero, sin olvidar que los cargos fijos por intereses se justifican únicamente si existe un incremento en las utilidades en operación y las utilidades por acción, como resultado de un aumento en las ventas netas.
- La utilización adecuada de los recursos que se encuentran en la estructura financiera de la empresa, por concepto de préstamos con costo fijo, es de suma importancia para

lograr aumentar al máximo el valor de las acciones, o en todo caso el capital de los accionistas. (p.98-100)

También se tiene el trabajo de **Vallina, A. (2015)**, en su trabajo de fin de Master Titulada *“Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero”* presentada al Centro Internacional de Postgrado de la Universidad de Oviedo, cuyo objetivo fue estudiar el apalancamiento financiero o endeudamiento y su efecto a la solvencia, rentabilidad y su relevancia en el ámbito empresarial; arribando a las siguientes conclusiones:

- El autor sostiene que el apalancamiento financiero afecta tanto a la solvencia como a la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, sostiene que, a más endeudamiento, mayor riesgo de insolvencia. Esto puede comprometer a la estabilidad de la empresa, que sería más vulnerable ante cualquier adversidad sobrevenida. El apalancamiento será útil para el accionista siempre y cuando genere beneficios positivos expresados en una mayor rentabilidad.
- Se plantea por tanto un dilema para todo administrador o gestor, que es el eje central que inspira el presente trabajo. Si el efecto apalancamiento financiero es positivo, lo razonable desde una prima económico sería endeudarse para conseguir la máxima rentabilidad para los accionistas (maximizar la rentabilidad financiera). Ahora bien, ese endeudamiento debería tener un límite, pues conforme se endeuda la empresa, aumenta el riesgo de insolvencia, y si nos endeudamos en exceso se podría comprometer la estabilidad empresarial. En definitiva, los administradores o gestores, deben gestionar el endeudamiento asegurándose de que exista un adecuado equilibrio entre solvencia y rentabilidad.
- Este trabajo hace un análisis del apalancamiento que se concentra en la definición e interpretación de ratios financieros. concretamente la empresa analizada se encuentra en un nivel de endeudamiento que supera los niveles aconsejables.

- Con la realización de este trabajo, se ha podido comprobar cómo el análisis conjunto de los ratios de endeudamiento, capacidad de autofinanciación y del efecto apalancamiento financiero, constituye una metodología válida para enjuiciar si la gestión realizada por los administradores o gestores ha conducido al logro del difícil equilibrio entre solvencia y rentabilidad, aspecto de sumo interés tanto para accionistas como prestamistas. El autor resalta la importancia del apalancamiento financiero siempre y cuando sea en las medidas que corresponde. (p.37-38)

Del mismo modo se tiene el trabajo de Rosales, **Carranza, Guzmán. (2011)**. En su tesis titulada *“Modelo De Gestión Estratégica Para Determinar El Nivel De Apalancamiento Financiero Optimo En Las Empresas Dedicadas A Servicios Médicos Especializados” presentada a la Universidad del Salvador*, sostuvo como objetivo determinar el nivel de apalancamiento financiero que permita que las empresas de servicios médicos especializados del municipio de san salvador tengan una perspectiva clara de sus operaciones financieras y así logren obtener un incremento de las utilidades, llegando a las siguientes conclusiones:

- El autor manifiesta al momento de evaluar la solicitud de un préstamo, las clínicas de servicios médicos lo han realizado con instituciones bancarias.
- El nivel de endeudamiento en estas empresas es analizado exclusivamente por los dueños de las empresas, ellos consideran que los gastos financieros no tienen mucho impacto en los resultados económicos de las empresas.
- El autor propone en su tesis un modelo de gestión para medir los resultados óptimos del apalancamiento, describiendo su importancia para medir resultados, precisando cuales son los factores intervinientes, evaluando sus necesidades de financiamiento, y estableciendo finalmente una política de análisis de ratios financieros para poder hacer seguimiento a su utilidad.

- De igual forma recomienda el autor en este texto la implementación de este modelo, dada su utilidad, debiendo evaluar para ello, no solo a la banca tradicional, sino también a otras instituciones financieras, debiendo acercarse a CONAMYPE CDMYPE. Sostiene que es necesario reforzar el criterio para poder tomar decisiones teniendo en consideración a un especialista cuya experiencia garantice un adecuado uso. (p.31)

2.1.2 Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo estudio realizado por otros autores en cualquier ciudad de Perú, menos de la Región donde se realizará la investigación, utilizando las mismas variables de investigación.

El apalancamiento Financiero en el Perú se presenta de la siguiente manera:

Entre los antecedentes nacionales se reporta el trabajo de **Becerra, S. (2011)**. En su tesis titulada *“El Apalancamiento Financiero y su Incidencia en los Estados Financieros de las Empresas industriales de la Ciudad de Trujillo”* presentada a la Universidad de Trujillo, planteó como objetivo de investigación demostrar que el apalancamiento financiero tiene incidencia favorable en los estados financieros de las empresas industriales reflejados especialmente en la rentabilidad de la misma si es aplicado apropiadamente, y las conclusiones son las siguientes:

- El apalancamiento es una herramienta que administra la empresa industrial, la cual adiciona un riesgo al del negocio y que, al no ser manejado con conocimiento de causa y experiencia sobre una planeación bien realizada, puede conducir a resultados nefastos para el negocio.

- El uso apropiado de endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de las empresas industriales y, en consecuencia, genera mayor valor para los socios, accionistas de la empresa.
- El autor sostiene que el incremento en la rentabilidad de las empresas industriales de la ciudad de Trujillo, obedece a nivel de endeudamiento que no afecta la rentabilidad de los activos netos.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas el 91% de los entrevistados respondió que el apalancamiento financiero es la vía para conseguir mejor rentabilidad para la empresa. (p.56)

También se realizó el proyecto de investigación **Melgarejo, C. (2017)**. En su tesis titulada *“El Apalancamiento Financiero Y Su Relación Con La Gestión Comercial En Las Empresas, Clientes Del Banco De Crédito Del Perú Agencia-Huánuco 2016”* presentada a la Universidad de Huánuco, formuló como objetivo de investigación determinar de qué manera el apalancamiento financiero se relaciona con la gestión comercial en las empresas clientes del Banco de Crédito del Perú agencia Huánuco 2016, cuyas conclusiones son las siguientes:

- El apalancamiento financiero se relaciona de manera directa con el posicionamiento de los clientes del BCP, dado que permite tener una mayor liquidez para poder invertir en capital de trabajo, infraestructura y otros aspectos.
- La tasa de interés se relaciona directamente con las ventas permitiendo a los clientes del BCP crecer y mejorar sus ventas, ya que esta tasa es mínima, de esta manera le permite contar con más efectivo para invertir en las ventas.
- El plazo o el tiempo se relaciona directamente con los productos, dado que si a más plazo, más es el interés, es por ello que los clientes del BCP buscan adquirir el crédito a menos plazo, permitiéndoles con la mejora de los productos. (p.73)

Asimismo, se tiene el trabajo de **Cobián. K. (2015)**, en su tesis titulada *“Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015”*. *Planteando como objetivo de investigación*, Determinar el efecto de los Créditos Financieros en la rentabilidad de la Mype Industria S & B SRL, distrito El Porvenir año 2015, arribando a las siguientes conclusiones:

- Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%.
- Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.
- La autora sugiere que debe informarse sobre los diferentes créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos de pago y tiempo en el cual se va a desembolsar. (p.34)

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes Regionales a todo estudio realizado por otros autores en la Región de San Martín, donde se haya utilizado la misma variable de nuestra investigación.

Entre los antecedentes regionales se tiene el trabajo de investigación de **Valqui (2009)**. En su tesis titulada *“la Gestión del Microcrédito y su impacto en la Rentabilidad Financiera de las Mypes del sector Panificación del distrito de Moyobamba”* en el

periodo 2009 Presentada a la Universidad Cesar Vallejo, tuvo como objetivo determinar el impacto de la gestión de microcrédito en la rentabilidad financiera de las MYPES del sector panificación del Distrito de Moyobamba periodo 2009, y sus conclusiones son las siguientes:

- De acuerdo a su investigación realizada, se concluye que las empresas del sector panificación utilizan el crédito MES, por su fácil accesibilidad de contar con ello, sin requerir muchos requisitos, pero aun así este tipo crédito es el de mayor interés a pagar que los otros, influyendo directamente en la obtención de mayores beneficios en un 57.14% influyendo en la rentabilidad financiera.
- Las empresas de panificación presentan montos muy variados de los volúmenes de sus ingresos debido a la capacidad de inversión que realizaron. Significativamente los beneficios fueron en un 57.14% según lo investigado, es decir la mayoría relativa las empresas obtuvieron mayores beneficios.
- Dentro de las múltiples actividades que se desarrolla en las empresas de panificación garantizan el éxito de una buena gestión y con ello potencia los beneficios para todas las empresas, se pudo comprobar que solo existe una minoría de las empresas que no obtuvieron una eficiente rentabilidad, entonces, se evidencian que la mayoría de las empresas de panificación han podido obtener una rentabilidad financiera favorable en el periodo 2009.
- Respecto a la variable rentabilidad financiera las empresas de panificación objeto de investigación, se evidencia que el indicador de investigación a nivel de rentabilidad de mayor aceptación es la de buena y excelente ya que obtuvieron el 33.33% de efectividad sobre su rentabilidad.

Se tiene la investigación de **Pisco, B. (2016)**. En su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes*”

del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016” presentada a la Universidad los Ángeles de Chimbote en la que sostuvo como objetivo de investigación Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia del Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016. Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.

- El 58% de las MYPES encuestadas su financiamiento es Ajeno y el 42% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas que cobran las entidades financieras y a pesar de ello los empresarios prefieren trabajar con capital ajeno, es decir en su mayoría si requieren de créditos.
- El 75% de los microempresarios solicitan crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicita ningún crédito lo que indicaría que la mayoría de las MYPES tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio.
- El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, con un 67%, son créditos comerciales, mientras que el 25% son créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios, es decir existe pocos empresarios que corren el riesgo de perder sus bienes en caso de fracasar su negocio.
- El 67% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario, lo cual indica que las MYPES requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio.
- El 58% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron en su capital de trabajo, el 25% y 17% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local y compra de bienes (activos). Lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las

mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2016.

- El 58% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad y el 42% dijeron que no mejoro, lo que indica que la mayoría de los microempresarios encuestados dan importancia al financiamiento de las entidades financieras.
- Producto del financiamiento el 33% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que mejoro la rentabilidad en su negocio, demostrando que es muy importante el financiamiento otorgado por las instituciones financieras.
- El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestado dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro por la capacitación recibida, así como a su personal, por lo tanto la capacitación constituye un factor esencial para el desarrollo económico de sus negocios en el rubro de abarrotes. producto de la capacitación recibida se obtuvo que el 34% se ha incrementado en la mejora de su negocio. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión lo que indica que la mayoría de los microempresarios encuestados han visto mejorar su rendimiento económico por acceder a capacitarse en beneficio propio y de su personal. (p.77-81)

También se tiene el trabajo de **Hidalgo, (2010)**. En su tesis titulada *“La Gestión del capital de trabajo y su incidencia en el riesgo y Rentabilidad de la Empresa Distribuidora Santa Mónica SAC”. De la ciudad de Tarapoto en el año 2010”* presentada a la Universidad Cesar Vallejo de la ciudad de Tarapoto, señaló como

objetivo, Determinar la relación de la Gestión de capital de trabajo con el riesgo y la Rentabilidad de la Empresa distribuidora Santa Mónica SAC de la ciudad de Tarapoto en el año 2010. Llegando a las siguientes conclusiones:

- De acuerdo al trabajo realizado se ha podido demostrar que en la Empresa Distribuidora Santa Mónica SAC. Se realiza una buena gestión del capital de trabajo, debido a que administra correctamente el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, así como sus obligaciones de corto plazo, lo cual ha incidido favorablemente en el riesgo y rentabilidad de la misma.
- Respecto a la rentabilidad se muestra que los activos totales han tenido un rendimiento del 10%, colaborando con la generación de la rentabilidad de la empresa y demostrando que las inversiones realizadas en el corto plazo están generando beneficios para la empresa.
- Acerca del diagnóstico de la situación del capital de trabajo se determinó que la empresa maneja un enfoque conservador, donde Santa Mónica financia sus activos corrientes con financiamiento a largo plazo, y utiliza sus financiamientos a corto plazo en casos de emergencia o ante un desembolso, lo cual nos indica que esta estrategia es favorable para la empresa.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo estudio realizado por algún investigador, en cualquier ciudad de la Provincia, donde se haya utilizado la variable o variables de nuestra investigación.

Entre los antecedentes Locales se tiene el trabajo de investigación de **Masgo, L.** En su tesis titulada, *“Los costos de producción y la rentabilidad financiera de los productores de cacao en la Provincia de Tocache - periodo 2013”* presentada a la Universidad

Nacional “Hermilio Valdizán” de la ciudad de Huánuco, formuló como objetivo; Determinar de qué manera los costos de producción inciden en la rentabilidad financiera de los productores de cacao en la provincia de Tocache – periodo 2013, arribando a las siguientes conclusiones:

- El autor sostiene que falta facilitar el acceso de los pequeños productores a crédito para la producción y comercialización.
- Promover y mejorar la comercialización de productos orgánicos diversos, a través del financiamiento de infraestructura para acopio y capital de trabajo.
- Falta fortalecer la capacidad institucional de la asociación para proveer a los pequeños productores de servicios eficientes de comercialización y apoyo a la producción. Además, desde un punto de vista macro es necesario. (p.92)

También se realizó el proyecto de investigación de **Cruzado, R. (2011)**. En su tesis titulada *“Análisis de Rentabilidad de la crianza de cuyes en el centro poblado menor de Tananta” presentada a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de la ciudad de Tocache*, formuló como objetivo; Analizar de manera integral la rentabilidad la crianza de cuy en el Centro Poblado Menor de Tananta y su influencia en el desarrollo de la zona. Este investigador llegó a las siguientes conclusiones:

- La rentabilidad de la crianza de los cuyes en el distrito de Tocache no se da solo por la asistencia técnica gratuita recibida de programas de APON, sino también apoyado en otros factores preponderantes.
- El precio en la venta de cuyes es un factor importante en su rentabilidad al criar estos cuyes, pues no tienen uniformidad, debido al sistema de cría variado y diseminado en la zona.

- Hay pastos son aptos en la zona para la cría de estos animales, ya que existen variedades excelentes en alimentación. (p.60)

Asimismo, se tiene el trabajo de investigación de **Vargas, G. (2007)**. En su tesis titulada ***“Factores que inciden en la carencia de Rentabilidad en la comercialización del cacao en la Provincia de Tocache” Presentada a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote***, planteó como objetivo Determinar las causas que impiden la obtención de Rentabilidad y la eficiente comercialización del cacao en la Provincia de Tocache, arribando a las siguientes conclusiones:

- Los productores cacaoteros aún persisten con el uso del sistema de producción tradicional, y además mantienen la carencia de un adecuado sistema de comercialización, en consecuencia, es difícil de obtener e incrementar la rentabilidad del cultivo de cacao en la Provincia de Tocache. (p.71)

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Apalancamiento Financiero

Una de las estrategias financieras que implementan las empresas para impulsar su actividad económica es el endeudamiento, es decir, obtener recursos de otras fuentes externas, como por ejemplo las instituciones bancarias, Cajas Municipales, EDPYMES, entre otros.

El apalancamiento financiero se utiliza en todas las empresas con la finalidad de facilitar el financiamiento de los activos reales o financieros.

Apalancamiento financiero significa el nivel de endeudamiento de una empresa, de tal suerte que estar apalancado se entiende que es estar endeudado

Un apalancamiento financiero se refiere a usar el endeudamiento para financiar una operación, es decir, que no solo se realizará una operación con fondos propios, sino también con un crédito, esto implica, asumir una deuda para invertir en activos que generen un rendimiento; con ello la empresa obtiene una ganancia con dinero de otros.

García, O. (1991) En su capítulo cuatro sostiene que: “el Apalancamiento Financiero empresarial es una estrategia que se utiliza para incrementar utilidades, de tal forma sostiene el autor que se superen las utilidades que se obtiene con el capital propio”.

A teoría establecida en el texto en referencia sostiene que, a mayor apalancamiento, hay mayor rendimiento empresarial, por ende, mayor riesgo, a la inversa a menor apalancamiento, tenemos menor riesgo, menor rendimiento.

De igual forma **Castillo, C (2011)**, sostiene que este concepto se refiere a usar endeudamiento para financiar una operación comercial, es decir, que no solo se realizará una operación con recursos propios, sino también con créditos. (p.1).

Asimismo **Lawrence y Chad (2012)**, por su parte define al Apalancamiento financiero como el uso de costos que se originan producto de un endeudamiento (costos financieros fijos) que deben pagarse, por lo tanto implica incrementar los efectos de los cambios en las utilidades antes de interese e impuestos sobre las ganancias por acción de la empresa, por lo que podemos evidenciar los costos financieros fijos más comunes en la empresa son los intereses de deudas y los dividendos de acciones preferentes, estos compromisos se deben de pagar sin importar el monto de la UAII disponibles para pagarlos. Se considera también que el apalancamiento Financiero es una herramienta fundamental utilizada por las empresas con la finalidad de buscar mayores inversiones con el capital propio más el endeudamiento cuyos propósitos son obtener mayor rentabilidad. (p.463)

Otros autores especialistas de finanzas han publicado importante concepto en blogs, páginas web, redes sociales como el caso de Emprendedores, (2014), un portal que conceptualiza el Apalancamiento financiero como el uso del endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente.

Clasificación de Apalancamiento Financieros

Según **Baena, D. (2014)**. La clasificación puede ser positiva, negativo, y neutro

Apalancamiento Financiero Positivo. Cuando la obtención de fondos requeridos por la empresa (prestamos) es productivo; es decir, cuando la tasa de rendimiento es mayor a la tasa de interés que se paga por el dinero prestado.

Apalancamiento Financiero Negativo. Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es improductiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento de la empresa es menor a la tasa de interés que se paga por el dinero prestado.

Apalancamiento Financiero Neutro. Cuando el uso de los fondos provenientes de préstamos no genera rendimiento positivo ni negativo; es decir, ambas tasas tanto rendimiento que se alcanza sobre los activos y la tasa de interés que se paga por el dinero prestado son iguales. (p.326)

Ventajas y Desventaja del apalancamiento financiero

Castillo, C. (2011). Sostiene que la principal ventaja es que el rendimiento o rentabilidad de un negocio se multiplica, dado que permite la adquisición de factores útiles para la producción. Respecto a la desventaja es el riesgo de insolvencia. (p.1)

Grado del apalancamiento financiero

Van y Wachowicz. (2002) Al parámetro cuantitativo de la sensibilidad de las utilidades por acción de una empresa a los cambios en sus utilidades operativas se le conoce como grado de apalancamiento financiero. El grado de apalancamiento financiero a determinado nivel de utilidad operativa simplemente es el cambio porcentual en las utilidades por acción de una empresa, respecto a la variación porcentual de 1% de las utilidades operativas que se traduce en un cambio en las utilidades por acción. La siguiente ecuación es útil para definir el (GAF).

$$\text{GAF} = \frac{\text{Cambio porcentual en las utilidades por acción (UPA)}}{\text{Cambio porcentual en las utilidades operativas (UAII)}}$$

Efecto del apalancamiento financiero

Según **Lawrence y Chad (2012)** es tal que un incremento en las UAII de la empresa ocasiona un aumento más que proporcional en las ganancias por acción de la empresa, en tanto que una reducción en las UAII ocasiona una disminución más que proporcional en las GPA. (p.465)

Riesgo financiero y Riesgo de Insolvencia

Según **Lawrence y Chad (2012)**. El riesgo financiero (es el riesgo que la empresa no sea capaz de cumplir con sus obligaciones financieras). Depende de la decisión de estructura de capital que tome la administración y esa decisión se ve afectada por el riesgo de negocio que enfrenta la empresa, cuando la empresa utiliza mayor apalancamiento financiero incrementan la proporción de financiamiento de costo fijo en su estructura de capital, aumentan los gastos fijos, se incrementa la probabilidad de insolvencia.

El administrador financiero tendrá que decir cuál es el nivel aceptable de riesgo financiero, tomando en cuenta que el incremento de los intereses financieros, está justificado cuando aumenten las utilidades de operación y utilidades por acción, como resultado de un aumento en las ventas netas.

Se corre el riesgo de la insolvencia, es decir, no tener suficiente efectivo con el cual cubrir las obligaciones que son fijas, cuando se eleva el punto de equilibrio. Los intereses hay que pagarlos. Puede que el capital de lo debido se logre refinanciar, pero los intereses son exigibles, y los bancos se vuelven más duros cuando perciben dificultades, haciéndose más exigentes en el servicio de la deuda. Sin embargo, usar más deuda que capital propio, dándose una rentabilidad mayor que el costo de los créditos, hace que la rentabilidad de lo invertido realmente por los propietarios vaya aumentando con la mayor proporción de deuda, hasta el límite hipotético de la rentabilidad infinita, cuando una inversión que renta más del costo de fondos se acomete exclusivamente con deuda. Obviamente, las utilidades disminuyen, puesto que hay que cubrir los intereses. No obstante, esta disminución se traduce en aumento de rentabilidad a los socios, siempre y cuando haya una marginalidad positiva en el uso de fondos ajenos.

Elementos del apalancamiento financiero (crédito)

Emprendedores, (2014). Sostiene que las partes contratantes: dos son las figuras mínimas de todo préstamo: el prestamista (la entidad financiera que presta el dinero) y el prestatario (persona física o jurídica que recibe el dinero de la entidad financiera, obligándose a devolverlo junto con el pago de un interés).

- El tipo de interés.
- El plazo.
- El importe.

- Las comisiones y gastos.
- El soporte documental: En la mayoría de los casos se trata de contratos de adhesión, en la medida en que no son negociados individualmente por el cliente y la entidad financiera.
- Los fiadores: En el caso de los préstamos personales especialmente, la figura de los fiadores deviene de especial relevancia, en la medida en que se comprometen a responder frente a la entidad financiera, con su propio patrimonio, de los posibles incumplimientos del prestatario. (párrs.1-4)

Tasa de Interés

Las tasas de interés en el mercado financiero constituyen un factor importante para determinar el costo del financiamiento, asimismo, incide en la eficiencia de las empresas y determinar cómo estas afectan el costo del financiamiento de las empresas.

El recurrir al financiamiento empresarial vía terceros es una práctica usual y cotidiana, habida cuenta de que las empresas no son autárquicas ni autosuficientes en una proporción mayoritaria y, por supuesto, este esquema para conseguir recursos tiene un costo, es decir, el costo del dinero que es un concepto reflejado por la tasa de interés, aplicada como contrapartida a la concesión de financiamiento a modo de satisfacer sus necesidades y urgencia de recursos». (Rodríguez, 1997, p.88)

Actualmente la política económica diseñado por el BCRP es en líneas generales mantener la estabilidad económica, pero esto no implica para conocer los factores que influyen en el equilibrio de las tasas de interés.

Un factor es la inflación, la tendencia al alza en los precios de la mayoría de los bienes y servicios. Normalmente, los ahorradores demandan los rendimientos más altos (es decir,

las tasas de interés más atractivas) cuando la inflación es alta, porque desean que sus inversiones superen el ritmo del aumento en los precios.

Un segundo factor que influye en las tasas de interés es el riesgo. Cuando la gente percibe que una inversión en particular es riesgosa, espera un mayor rendimiento sobre la inversión como compensación por aceptar el riesgo.

Asimismo, **Catelotti, F. (2006)** Sostiene que en general, se denomina tasa de interés al porcentaje de capital o principal, expresado en centésimas, que se paga por la utilización de éste en una determinada unidad de tiempo (normalmente un año).

La tasa de interés corriente o del mercado se calcula fundamentalmente atendiendo a la relación entre la oferta de dinero y la demanda de los prestatarios. (párrs.1-3)

Tipos de Tasa de Interés

Lira, P. (2009). En su texto de Finanzas y Financiamiento, desarrollado para micro y pequeñas empresas sostiene en su apéndice III-B que existen diferentes tipos de tasas de interés, el mismo que se describe a continuación:

- Por el momento de Cobro, en esta sección encontramos dos sub tipos, Tasa de interés vencida, es aquella que se cobra al momento de pago del crédito. Tasa de interés adelantada, se aplica al momento del desembolso del dinero del préstamo.
- Por cliente, en este tipo tenemos Tasa de interés activa, es la tasa de interés que las instituciones financieras cobran cuando prestan dinero, Tasa de interés Pasiva, es la tasa de interés que las entidades financieras pagan cuando reciben dinero en depósito.
- Por variabilidad, aquí tenemos dos tipos de tasas Tasa de interés fija, es decir una tasa que se mantiene fija a lo largo de todo el plazo del préstamo. Tasa de interés variable, es aquella tasa que se modifica a lo largo del plazo acordado del pago del préstamo o permanencia del depósito.

- Por cumplimiento, aquí tenemos dos tasas una de ellas Tasa de interés Compensatorias, es aquella tasa que cobran las entidades financieras como correspondencia del crédito otorgado, estando incluida en cada cuota mensual a pagar. Tasa de interés Moratoria, es el pago que se hace si se incumple el pago de por lo menos una cuota en la fecha establecida. Se calcula desde el primer día de no pago de la cuota sobre la base de esta y por los días que no se pagaron.
- Por capitalización, tenemos Tasa de interés simple, es la tasa que se calcula sobre el capital depositado, no considerando para su cálculo los intereses ganados a la fecha y Tasa de interés compuesto, al contrario de la tasa de interés simple, esta tasa si toma en cuenta los intereses ganados a la fecha para el cálculo del monto de interés del periodo. (pp.61-63)

Costos Operativos

Según **Lira, P. (2009)** Estos pueden separarse en dos componentes: El primero se refiere a lo que le significa en recursos (horas/hombre, materiales, servicios) a la entidad financiera la evaluación de la operación crediticia. Este costo es similar para una operación crediticia importante como para otra de menor monto, por eso el impacto, en la tasa de interés será mayor mientras más pequeño sea el monto solicitado. El segundo componente, representa los costos generales de operar la totalidad de la entidad financiera, siendo uno de los más importantes la tasa de interés que se paga se eleva debido al aumento de la tasa de interés que se paga a los ahorristas o depositantes. En conclusión, mientras más significativos sean los costos operativos de la institución (del tipo que sean) más alta será la tasa de interés. (p.38)

Riesgo de Operación

Este aspecto considera **Lira, P. (2009)** que es el análisis del riesgo del cliente y las condiciones de préstamo, a mayor riesgo, mayor rentabilidad, y viceversa, por lo que tiene que ser evaluada para el otorgamiento del mismo.

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

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
- **Papeles Comerciales:** esta fuente de financiamiento consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de las Cuentas por cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

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

- Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas
- Arrendamiento Financiero: Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

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

Tipos de Créditos

Lira, P. (2009) Sostiene que existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

CRÉDITOS COMERCIALES

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

Las instituciones financieras ofrecen

CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO, este crédito ha sido diseñada para aquellos pequeños negocios que requieren cubrir la compra de mercaderías para surtir su negocio, compra materias primas, pago de mano de obra e impuestos y servicios. Para enfrentar estos costos de administración y operación los recursos deben estar disponibles a corto plazo, y eso las instituciones financieras lo otorgan.

CRÉDITOS PARA ACTIVO FIJOS, los mismos que son diseñado a empresarios de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para atender la necesidad de compra, repotenciación y/o mantenimiento de bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, mobiliarios y otros, etc).

- **CRÉDITOS DE CONSUMO** Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.
También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.
- **CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA – INFRAESTRUCTURA**
Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos. (p.31)

2.2.2 Rentabilidad

Slywotzky, (2003). Sostiene que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Así mismo, el autor sostiene que 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.

Importancia de la Rentabilidad

Afirma que 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 lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la comunidad de negocios,

Para algunos, la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos. Toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios.

Objetivos de la rentabilidad

Peña, López, Carballo & Zaratiegui, J. (2009), explica cuáles son los objetivos de rentabilidad de una inversión antes de invertir el dinero es un aspecto crítico de reconocer el nivel de riesgo que has asumido. Aunque los objetivos de rentabilidad se pueden establecer de forma muy específica o más general, de cualquier manera, esta información sirve como indicador de qué tan agresiva o conservadora es la inversión. Tener una valuación para este indicador clave puede ayudar a los inversores a tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Tipos de Rentabilidad

Lawrence & Joehnk, (2004). Considera que los tipos son: económica y financiera.

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 se considera como la utilidad medida en relación a los activos.

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. 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.

El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa menos todos los costes no financieros. Es decir, para calcular esta medida de beneficios, tomamos los ingresos totales de la empresa y restamos todos los costes excepto los intereses de la deuda y otros costes financieros. Tampoco restamos los impuestos. Por eso, el beneficio económico también se conoce como “beneficio antes de intereses e impuestos”. Otros términos bastante comunes son “beneficio operativo”, “beneficio de explotación” o “beneficio bruto”

Ventas Netas, Funda Pymes, (2018). Es la Venta Bruta facturada al cliente restando el impuesto de ventas, los descuentos, las devoluciones y las comisiones sobre tarjetas de crédito.

También se tiene a Salterain, F. (2011), sostiene que el término ventas tiene múltiples definiciones, dependiendo del contexto en el que se maneje. Una definición general es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.

En cualquier caso, las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y

vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión. Para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

Una venta involucra al menos tres actividades:

1) cultivar un comprador potencial; 2) hacerle entender las características y ventajas del producto o servicio y 3) cerrar la venta, es decir, acordar los términos y el precio. Según el producto, el mercado, y otros aspectos, el proceso podrá variar o hacer mayor énfasis en una de las actividades.

Rotación de Mercadería, Gerencia.com, (2017), es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Esto permite ver cuántas veces el inventario se convierte e dinero o cuentas por cobrar. (párrs.

1-2)

Nivel de Ingresos, la empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes. A cambio de ello perciben dinero o nacen derechos de cobro a su favor que hará efectivo en el momento acordado. (CEF Contabilidad, 1990).

Rentabilidad financiera, Lawrence & Joehnk, (2004). 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.

El beneficio neto (BN) es beneficio que ganan los propietarios de la empresa, una vez pagados los intereses y otros gastos financieros y los impuestos:

Capital de trabajo

Se refiere a fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio. (Contabilidad Puntual, 2012).

Liquidez

Pymes, (2014). Señala que liquidez es la capacidad de una empresa de atender sus obligaciones de pago a corto plazo. (párr.7)

Asimismo, Van, J (2002) sostiene que la liquidez es la capacidad de un activo de convertirse en efectivo, sin una concesión importante de precio.

Utilidades

Según la Enciclopedia Financiera, se entiende conceptualmente como la diferencia entre los ingresos y egresos. Cuando estas variables son iguales la utilidad es cero. Cuando es mayor es porque los ingresos son mayores a los egresos. (párr.1)

2.3 Marco Conceptual

Teoría Del Apalancamiento Financiero

Según (Lawrence & Chad, 2012.) Realizaron un estudio reciente del uso de deuda a largo plazo, en 42 países encontró que las compañías argentinas recurren más al endeudamiento

a largo plazo que las de cualquier otro país. En relación con sus activos, las empresas argentinas tienen casi un 60% más de endeudamiento a largo plazo que las compañías estadounidenses. Las empresas de la India también recurren en gran medida a la deuda a largo plazo. En el extremo opuesto, las empresas de Italia, Grecia y Polonia recurren muy poco a los préstamos a largo plazo. En esos países, las empresas tienen, cuando mucho, el 40% de la deuda a largo plazo que contraen sus contrapartes estadounidenses.

Teoría De La Rentabilidad

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo

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

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

Si a dos individuos les diéramos unas máquinas venden a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No?

¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión? Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otros factores tomarían usted en cuenta para decidir con quién invertir?

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

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios. (Actitud financiera, 2011).

Teoría De Las Mypes

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.

La Ley N° 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que, si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial. En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

La Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto este año. “La ley ataca varios de los problemas de las Mypes, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar

El tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000)

Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

Actualmente en nuestro país el 99.6 % de las empresas que existen son consideradas micro, pequeñas y medianas (MIPYME), según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Existen en total un millón 713,272 empresas en todo el territorio nacional, entre las MIPYME y grandes compañías. De ese número, el 96.2 por ciento (un millón 648,167 empresas) está integrado por las microempresas,

constituyendo además el 5.6 por ciento de las ventas. Le siguen las pequeñas empresas, que componen el 3.2 por ciento del total (54,824), y las medianas, que son el 0.2 por ciento (3,426) y conforman el 15.1 por ciento de las ventas realizadas. En último lugar están las grandes compañías, que representan el 0.4 por ciento del total (6,853) y son las responsables del 79.3 por ciento de las ventas.

De esta realidad se desprende que las empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo éste un gran desafío para las microempresas (Ávila, 2011.)

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis General

- El apalancamiento financiero influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, 2017.

3.2 Hipótesis Nula

- El apalancamiento financiero no influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.

3.3 Hipótesis Específica

- La tasa de interés influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, 2017.
- El Plazo de Pago influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, Provincia de Tocache, 2017.
- Tipo de Crédito influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, 2017.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de Investigación

La presente investigación es de tipo Aplicada, dado que busca aplicar los conocimientos ya existentes tanto de las variables Apalancamiento Financiero y Rentabilidad en otro contexto de la realidad, Hernández Sampieri, (2006). Ello a partir de la caracterización de los componentes que integran cada uno de ellos sustentados en la operacionalización de variables.

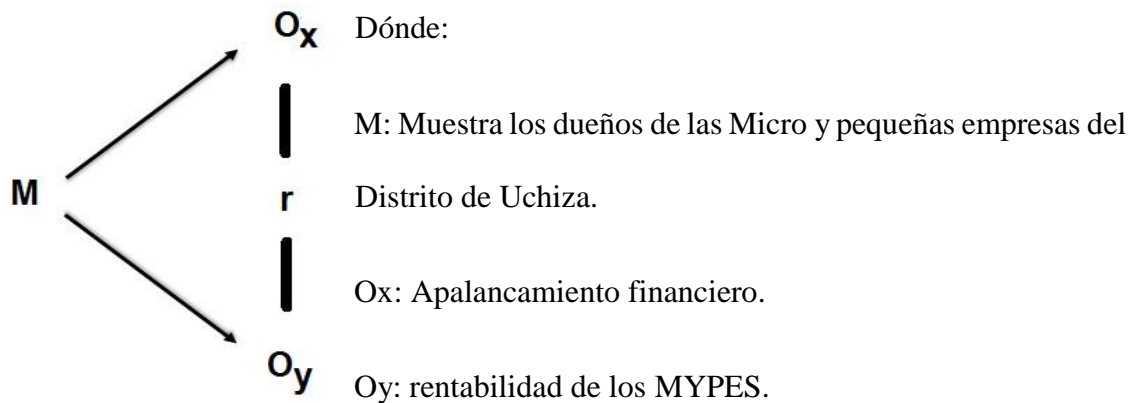
Enfoque, El presente estudio es de enfoque cuantitativo Hernández Sampieri, (2006) ya que requiere que el investigador recolecte datos numéricos de los objetivos, fenómenos, participantes que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos, de este conjunto de pasos llamado investigación cuantitativa.

El alcance o nivel que se desarrolla en el presente estudio de investigación es descriptivo, Hernández Sampieri, (2006) dónde se describe intencionalmente la variable independiente (Apalancamiento Financiero) para ver su influencia en la variable dependiente (Rentabilidad). Este tipo de estudio nos permite enumerar como el apalancamiento financiero influye la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de Distrito de Uchiza, 2017.

Hernández Sampieri, (2006). La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual, y como se dan en sus contextos naturales, para después analizarlos.

Los diseños no experimentales transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir las variables y analizar su

incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede; por otro lado, los diseños no experimentales – transaccional de tipo correlacional – causal son diseños que describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado mediante el siguiente esquema (Hernández Sampieri, 2006):



4.2 Población y muestra

La población del presente estudio estará constituida por las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de Distrito de Uchiza, 2017. Cuyo registro de la Municipalidad distrital es de 15 negocios del rubro.

$N = 15$

La muestra es no probabilística (intencional) en virtud de que la muestra estará formada por toda la población.

Por lo tanto, $N = n$, donde: $n = 15$

4.3 Definición y operacionalización de variables

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Item's
Independiente: Apalancamiento Financiero	Apalancamiento financiero se refiere a usar el endeudamiento para financiar una operación, es decir, que no solo se realizará una operación con fondos propios, sino también con un crédito	Tasa de Interés	Tipos de tasa de interés	¿Fue la Tasa de Interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero? ¿El crédito obtenido de los intereses le permitió a usted aumentar su inversión?
			Costos operativos	¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés? ¿El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?
			Riesgo de operación	¿La institución financiera analizo su riesgo financiero? ¿Cómo se encuentra usted calificado en su historial crediticio?
		Plazo de Pago	Corto plazo	¿Los plazos de pago que usted elige son menores de un año? ¿Este periodo de pago es el conveniente para su empresa?
			Largo plazo	¿Los plazos de pago que elige son mayores a dos años? ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?
		Tipo de crédito financiero	Crédito para Activo fijo	¿Requirió usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos (muebles y/o enseres)?
			Crédito para Capital de Trabajo	¿Requirió usted créditos para capital de trabajo? ¿Usted paga puntualmente sus créditos?
			Crédito para Infraestructura	¿Requirió usted créditos para Infraestructura?
		Dependiente: Rentabilidad	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	Económica
Rotación de mercaderías	¿Usted abastece constantemente su negocio?			
Nivel de ingresos	¿Cree usted que sus ingresos económicos han mejorado debido a la aplicación del Apalancamiento financiero? ¿Su Ingreso le permite solicitar mayor apalancamiento financiero?			
Financiera	Capital de trabajo			¿Considera usted que el dinero obtenido vía Apalancamiento Financiero permitió el aumento de volumen de su mercadería?

	empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Liquidez	¿Cuenta usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?
		Utilidades	¿Considera usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?

4.4 Técnicas e instrumentos

Las Técnicas que se van usar son las siguientes:

Técnicas	Instrumento	Finalidad
Encuesta	Cuestionario dirigido a propietarios de las pequeñas empresas de Uchiza	Para determinar la influencia del apalancamiento financieros en la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Uchiza.
Entrevista	Guía de entrevista dirigido a Analistas de Créditos de diferentes instituciones financieras	Para determinar la demanda de créditos y expectativas de colocaciones en las micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza.

Elaboración: Propia

Cuestionario dirigido a propietarios de las pequeñas empresas de Uchiza

Guía de entrevista dirigido a Analistas de Créditos de diferentes instituciones

financieras

4.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos se tendrá en cuenta lo planteado en las bases teóricas referentes a la variable apalancamiento financiero y la variable rentabilidad. Lo cual nos permitirá presentar por medio de tablas y gráficos estadísticos los datos obtenidos a través del instrumento el cuestionario.

En el trabajo de prueba de hipótesis los datos obedecen fundamentalmente al ordenamiento, con la finalidad de formular los cuadros que permitirán establecer las conclusiones básicas del trabajo y al mismo tiempo aplicar su contrastación de dicha hipótesis que se formula para dar la solución al problema identificado y planteado en el presente trabajo de investigación.

Para el procesamiento, presentación y análisis de datos. Las técnicas que se emplearan para el procesamiento estadístico será la siguiente:

Cuadro o tablas estadísticas. Los cuales nos permitirán estructurar los resultados obtenidos en cuadro y/o tablas estadísticas las que se analiza e interpreta

Gráficos estadísticos. Nos permite estructurar los resultados obtenidos en gráficos estadísticos las que se analizan e interpretan

Se adjuntarán gráficos de barra y estadística para facilitar la interpretación y comprensión de los resultados

Los cuadros estadísticos contendrán el número de casos en valores absolutos y porcentuales que corresponden a cada una de las categorías de las variables.

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	VARIABLES/ Dimensiones	Metodología	Técnicas e Instrumentos
<p>Problema General ¿Cómo influye el apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017?</p> <p>Problemas Específicos - ¿De qué manera la tasa de interés influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017? - ¿De qué manera el Plazo de Pago influye en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017? - ¿De qué manera el Tipo de Crédito influye en la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017?</p>	<p>Objetivo General Determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017?</p> <p>Objetivos Específicos Determinar la influencia de la tasa de interés en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017. Determinar la influencia del Plazo de Pago en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017. Determinar la influencia del Tipo de Crédito en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.</p>	<p>Hipótesis General El apalancamiento financiero influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.</p> <p>Hipótesis Nula El apalancamiento financiero no influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.</p> <p>Hipótesis Específica La tasa de interés influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017. El Plazo de Pago influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017. Tipo de Crédito influye de manera directa en la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro librería en el Distrito de Uchiza, 2017.</p>	<p>1. Independiente Apalancamiento Financiero</p> <p>Dimensiones Tasa de Interés Plazo de Pago Tipos de Crédito</p> <p>2. Dependiente Rentabilidad</p> <p>Dimensiones - Rentabilidad Económica - Rentabilidad Financiera</p>	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptiva: Se especifican las propiedades, característica, del Apalancamiento Financiero y Rentabilidad.</p> <p>Enfoque Cuantitativo: se recolectará información la misma que será procesada estadísticamente.</p> <p>Diseño de la Investigación: Es correlacional-descriptiva</p> <p>Población y /o muestra n = 15 establecimientos comerciales rubro librerías</p>	<p>La técnica a emplear es: La encuesta y la entrevista La encuesta Para determinar la influencia del Apalancamiento Financiero en la rentabilidad de las MYPES sector comercio rubro librería</p> <p>Entrevistas Para los analistas Financieros lo cual nos permitirá determinar las finalidades y el tipo de créditos.</p> <p>El instrumento Para la encuesta: el instrumento es el cuestionario. Para la entrevista: el instrumento es la Guía de entrevista.</p>

4.7 Principios éticos

La investigación juega un rol muy importante en nuestra sociedad por lo tanto no solo se puede concebirse como un acto puramente técnico y académico; es ante todo el ejercicio de un acto responsable, y desde esta perspectiva la ética de la investigación hay que plantearse como un subconjunto dentro de la moral general, aunque aplicada a problemas mucho más restringidos que la moral general, puesto que nos estaríamos refiriendo a un aspecto de la ética profesional.

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: 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:

Respeto por las personas.

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio

En esos sentidos este principio se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (participantes o sujetos) se expresa a través del proceso de consentimiento informado.

Es importante tener una atención especial para los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisiones. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad

Beneficiencia.

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. De hecho, la principal, responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda del nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional, o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficiencia.

Justicia.

El principio de justicia prohíbe exponer al riesgo a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológico que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que pueden permitirse costear el acceso a los beneficios.

Honestidad.

Atributo que refleja el recto proceder del individuo, la palabra hace referencia a aquel que es decente, implica buen comportamiento

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Resultados

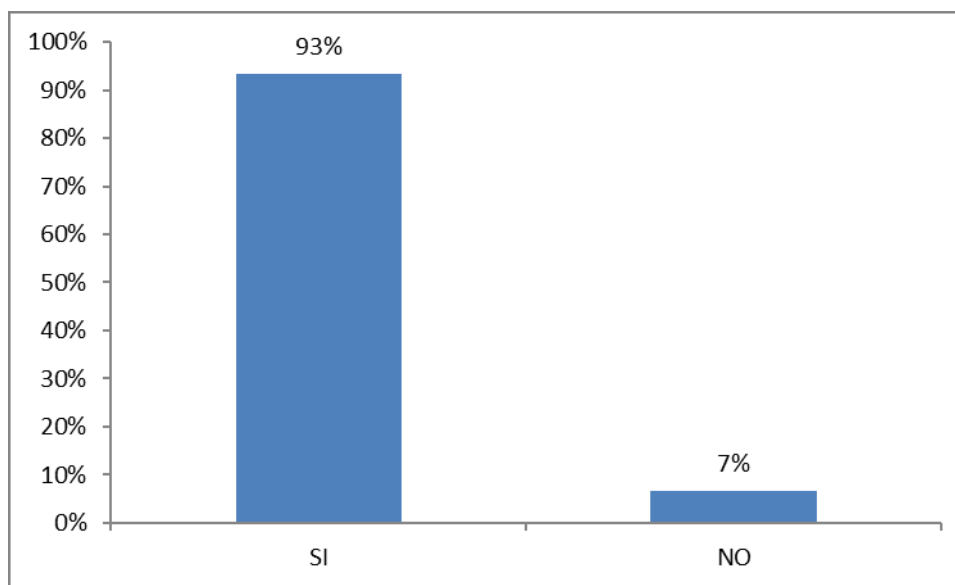
Tabla N° 1. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?

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

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 1. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?



Fuente: Tabla N° 1

Elaboración: propia

Interpretación: De los 15 representantes legales de las Mypes el 93% respondieron que la tasa de interés fue un criterio para solicitar el préstamo por medio de Apalancamiento Financiero, mientras que el 7% manifestaron que no.

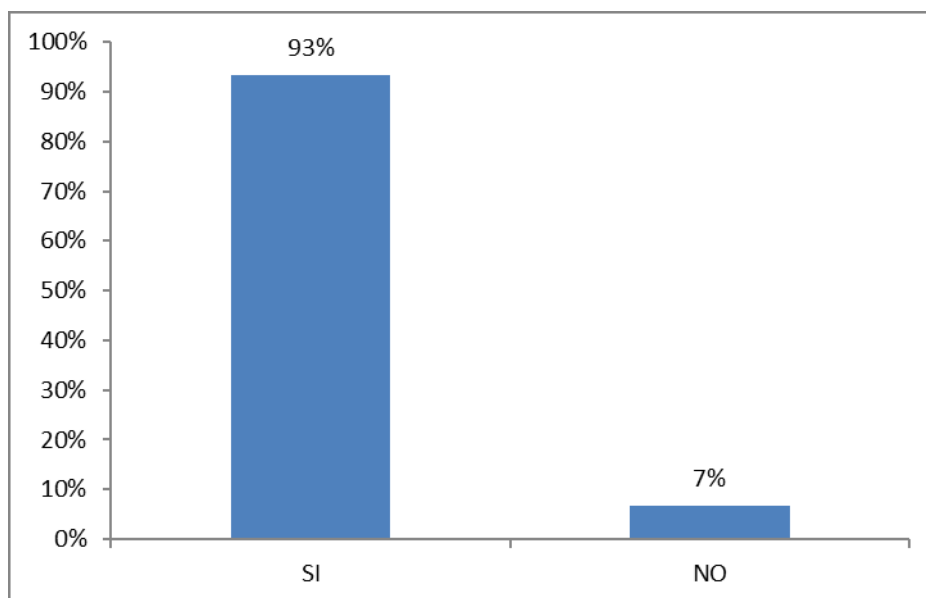
Tabla N° 2. ¿El crédito obtenido le permitió a Usted aumentar su inversión?

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

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 2. ¿El crédito obtenido le permitió a Usted aumentar su inversión?



Fuente: Tabla N° 2

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 93% de empresarios respondieron que el crédito obtenido si les permitió aumentar su inversión; mientras que el 7% de encuestados respondieron que no les permitió aumentar su inversión.

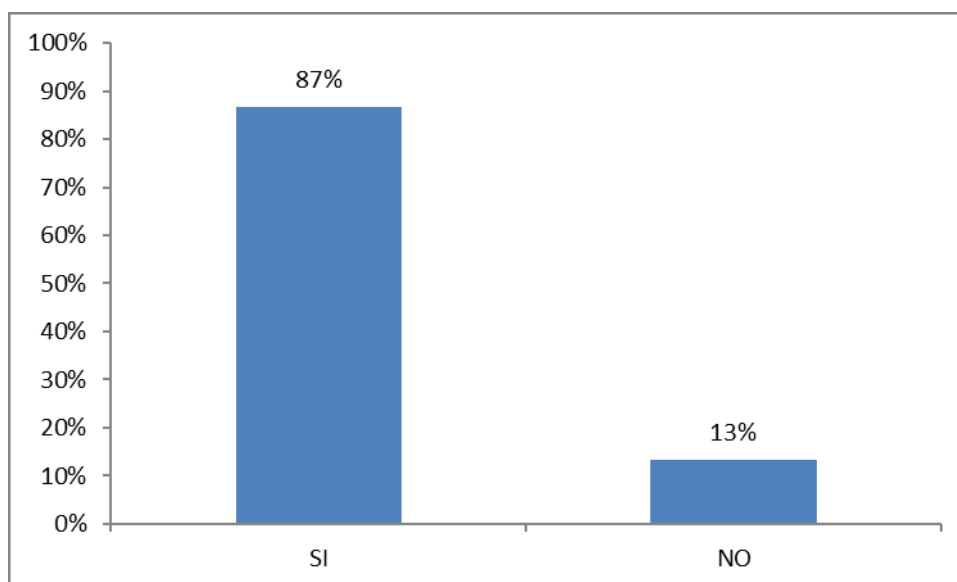
Tabla N° 3. ¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés?

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

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: Propia

Gráfico N° 3. ¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés?



Fuente: Tabla N° 3

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% respondieron que el crédito solicitado si incluyen los pagos adicionales; mientras que el 13% respondieron que no.

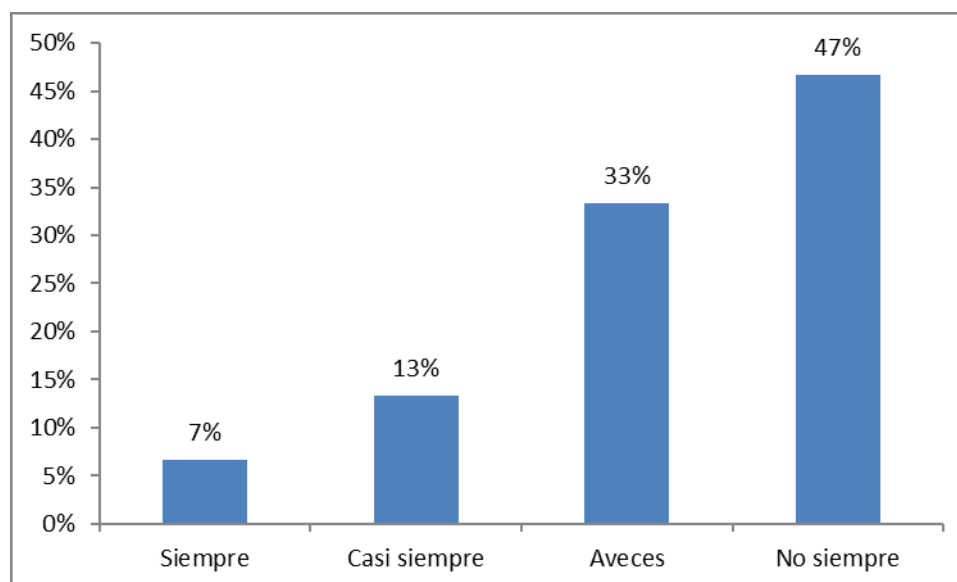
Tabla N° 4. ¿ El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?

Respuesta	fi	%
Siempre	1	7%
Casi siempre	2	13%
A veces	5	33%
No siempre	7	47%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: Propia

Gráfico N° 4. ¿ El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?



Fuente: Tabla N° 4

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 47% respondieron que el monto que pagan por los costos operativos no siempre le parece adecuado, porque se presenta como obstáculo para poder acceder al préstamo; mientras que el 7% respondieron que si es adecuado.

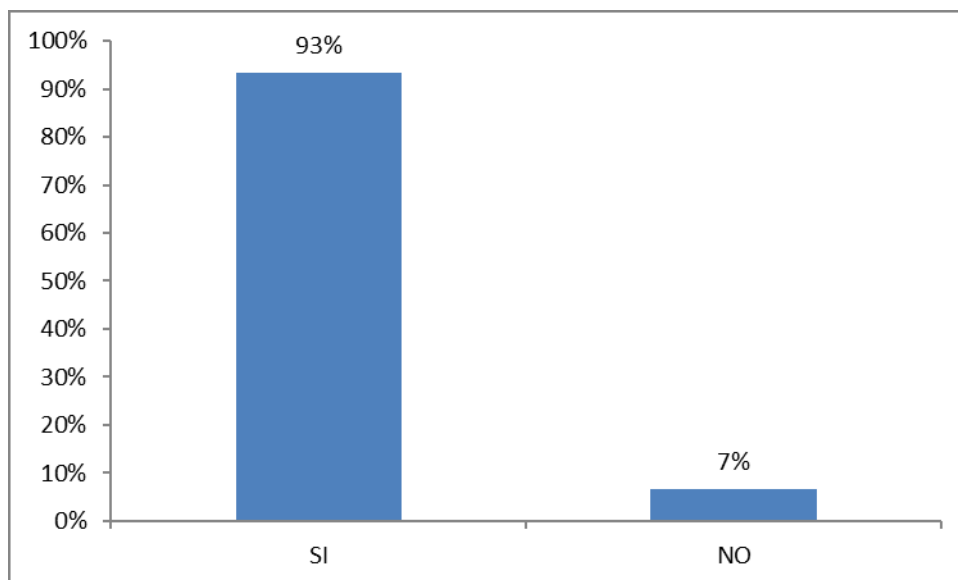
Tabla N° 5. ¿La Institución Financiera analizo tu situación financiera?

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

Fuente: Encuesta aplicada los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 5. ¿La Institución Financiera analizo tu situación financiera?



Fuente: Tabla N° 5

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 93% respondieron que las instituciones financieras si analizan su situación financiera; mientras que el 7% respondieron que no analizan.

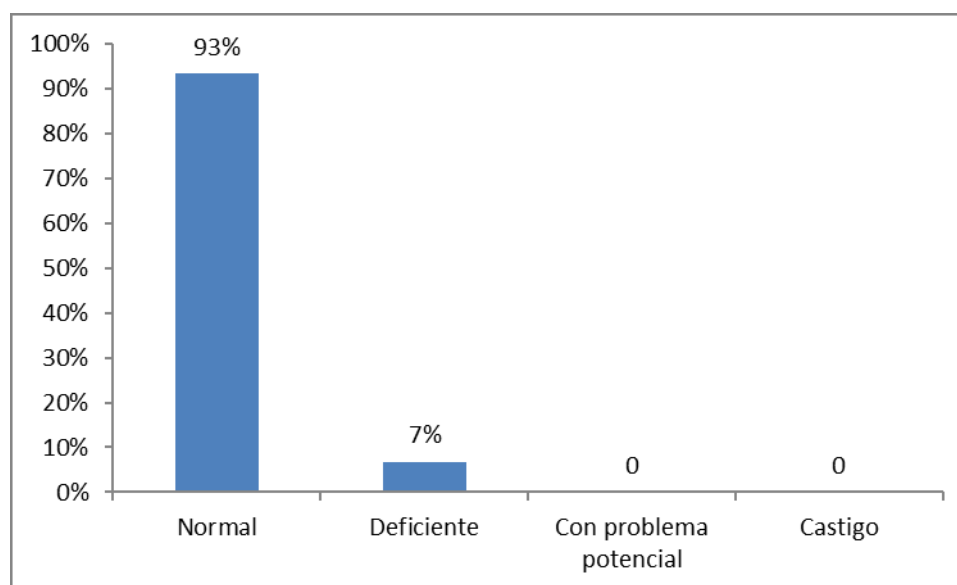
Tabla N° 6. ¿Cómo se encuentra Usted calificado en su historial crediticio?

Respuesta	fi	%
Normal	14	93%
Deficiente	1	7%
Con problema potencial	0	0
Castigo	0	0
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 6. ¿Cómo se encuentra Usted calificado en su historial crediticio?



Fuente: Tabla N° 6

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 93% de representantes legales respondieron que si se encuentran con un historial crediticio Normal; mientras que el 7% se encuentran en situación deficiente.

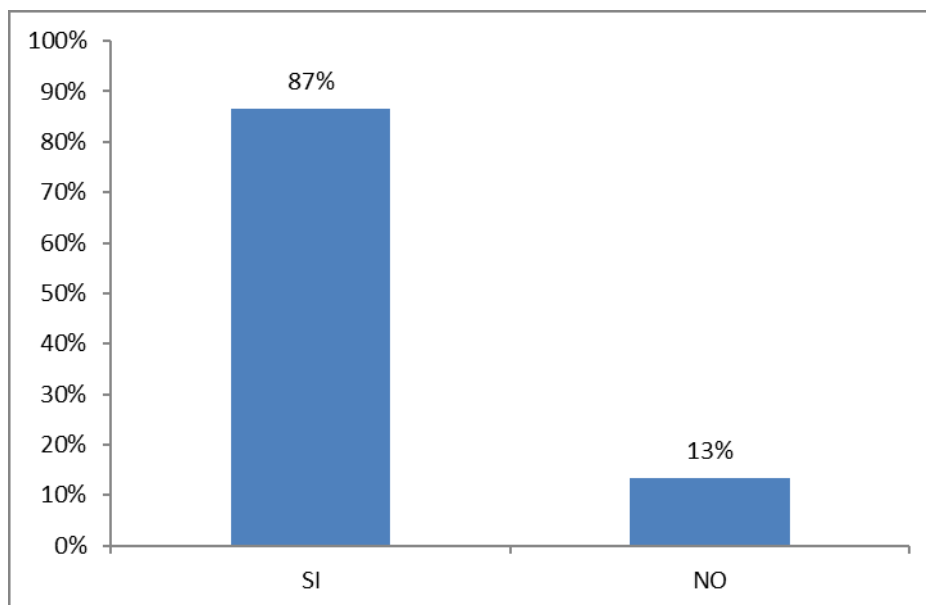
Tabla N° 7. ¿Los plazos de pago que Usted elige son menores de un año?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 7. ¿Los plazos de pago que Usted elige son menores de un año?



Fuente: Tabla N° 7

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% de empresarios respondieron que los plazos de pago son menores de 1 año (corto plazo); mientras que el 13% respondió que no.

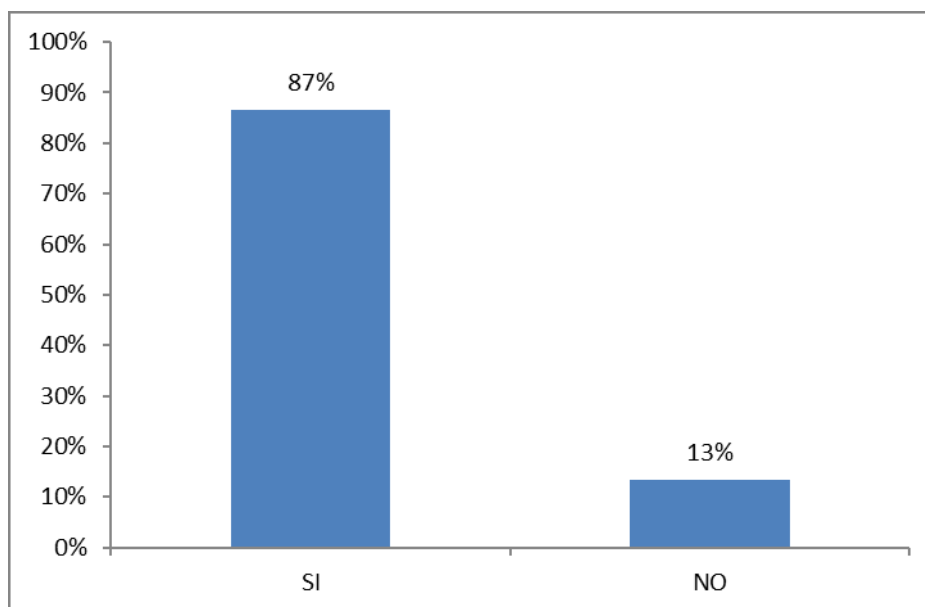
Tabla N° 8. ¿Los plazos de pago menores de un año es el más conveniente para su empresa?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 8. ¿Los plazos de pago menores de un año es el más conveniente para su empresa?



Fuente: Tabla N° 8

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% respondieron que si es más conveniente como plazo de pago los menores de un año; mientras que el 13% respondió que no.

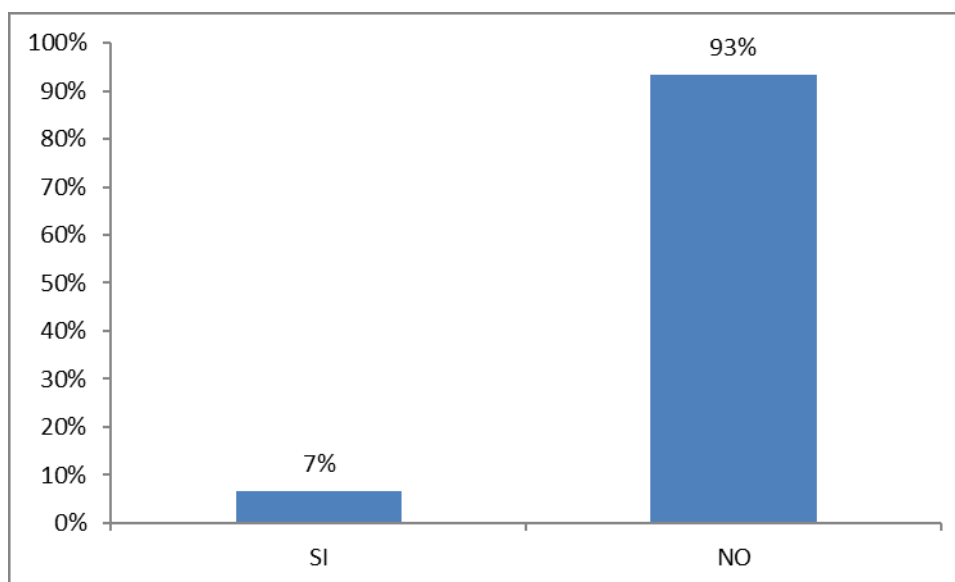
Tabla N° 9. ¿Los plazos de pago que elige son mayores a dos años?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 9. ¿ Los plazos de pago que elige son mayores a dos años?



Fuente: Tabla N° 9

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 93% respondieron que no eligen como plazos de pago mayores de 2 años; mientras que el 7% respondieron que si trabajan con plazos mayores a dos años.

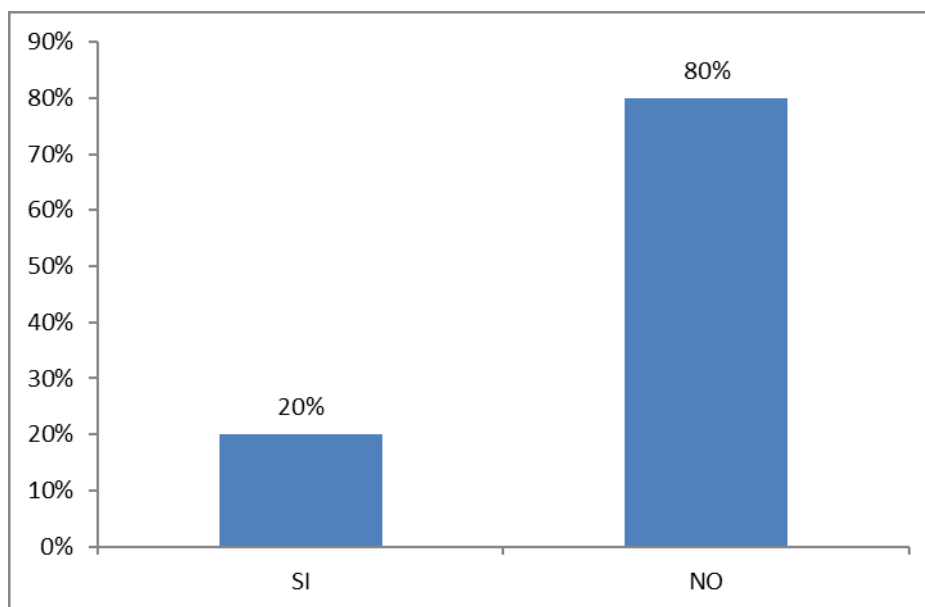
Tabla N° 10. ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?

Respuesta	fi	%
SI	3	20%
NO	12	80%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 10. ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?



Fuente: Tabla N° 10

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 80% respondió que con plazo de pago menor a un año (corto plazo) los intereses son bajos; mientras que el 20% de encuestados respondieron que no.

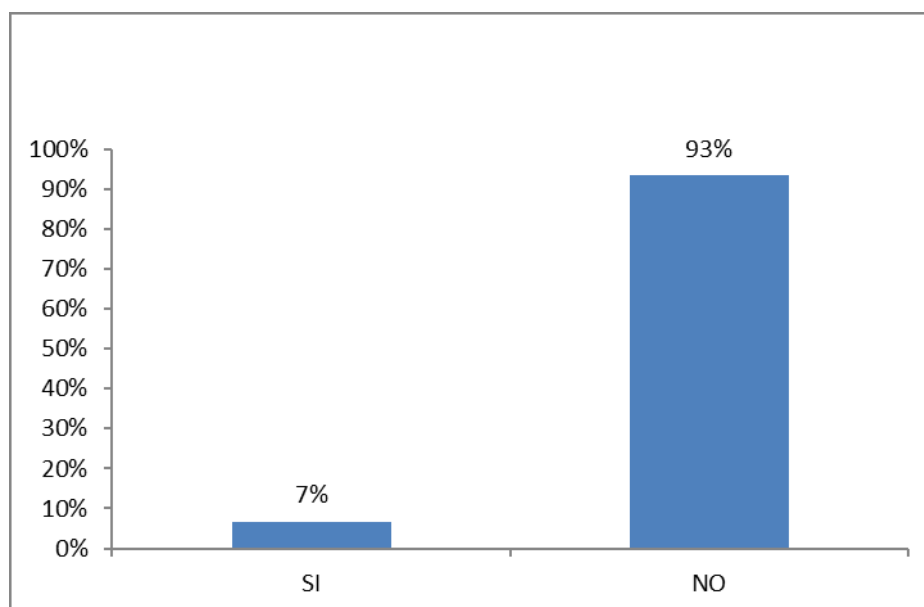
Tabla N° 11. ¿Requirió Usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos (muebles y/o enseres)?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 11. ¿Requirió Usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos (muebles y/o enseres)?



Fuente: Tabla N° 11

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 93% respondieron que para la compra de activos fijos no utilizan el Apalancamiento Financiero, mientras que el 7% respondieron que, si lo adquieren para fotocopias, vitrinas. Equipos etc.

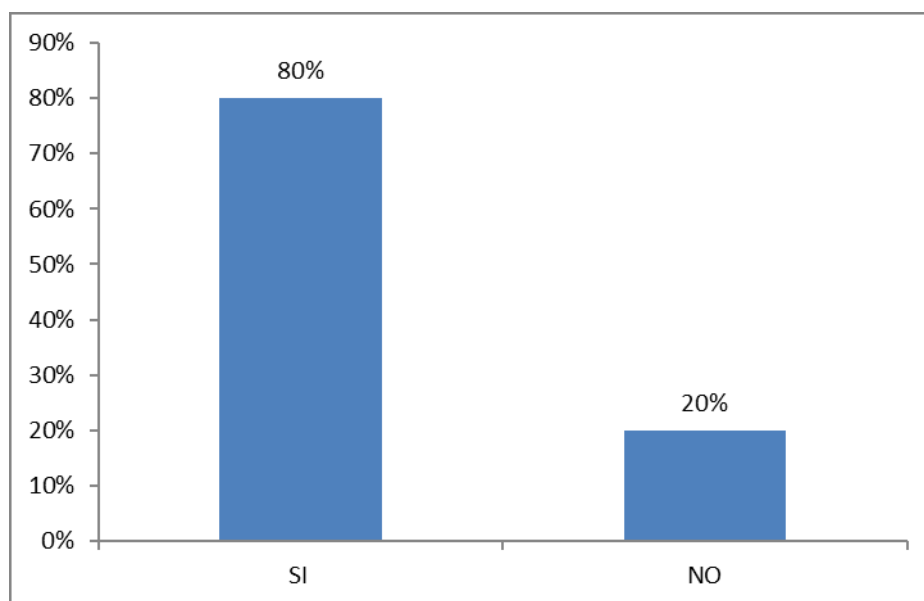
Tabla N° 12. ¿Requirió Usted créditos para capital de trabajo?

Respuesta	fi	%
SI	12	80%
NO	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 12. ¿Requirió Usted créditos para capital de trabajo?



Fuente: Tabla N° 12

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 80% de empresario respondieron que los préstamos lo usan para capital de trabajo, mientras que el 20% lo utilizan para otros fines.

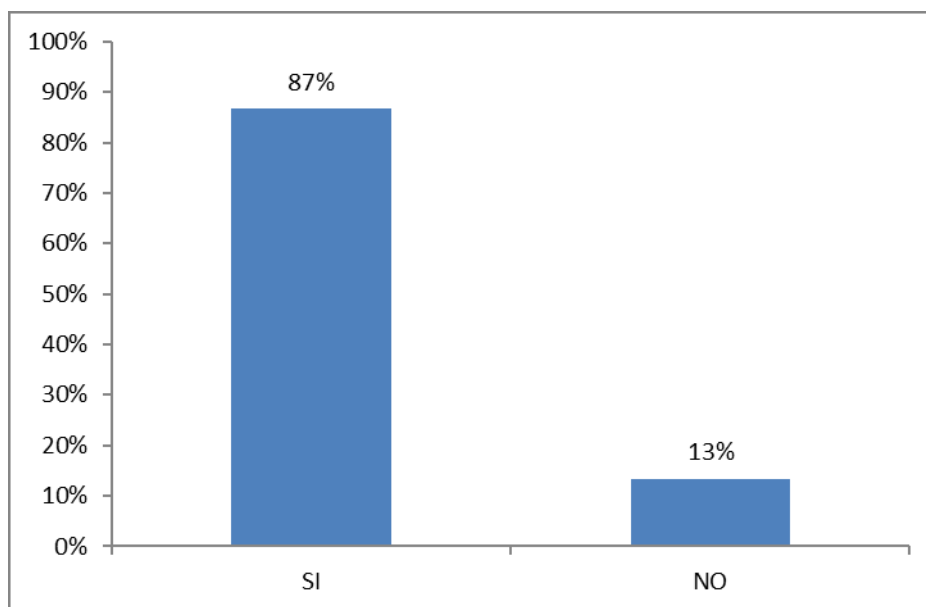
Tabla N° 13. ¿Usted paga puntualmente sus créditos?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 13. ¿Usted paga puntualmente sus créditos?



Fuente: Tabla N° 13

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% de empresarios respondieron que si pagan puntualmente sus créditos; mientras que el 13% de encuestados manifestaron que no.

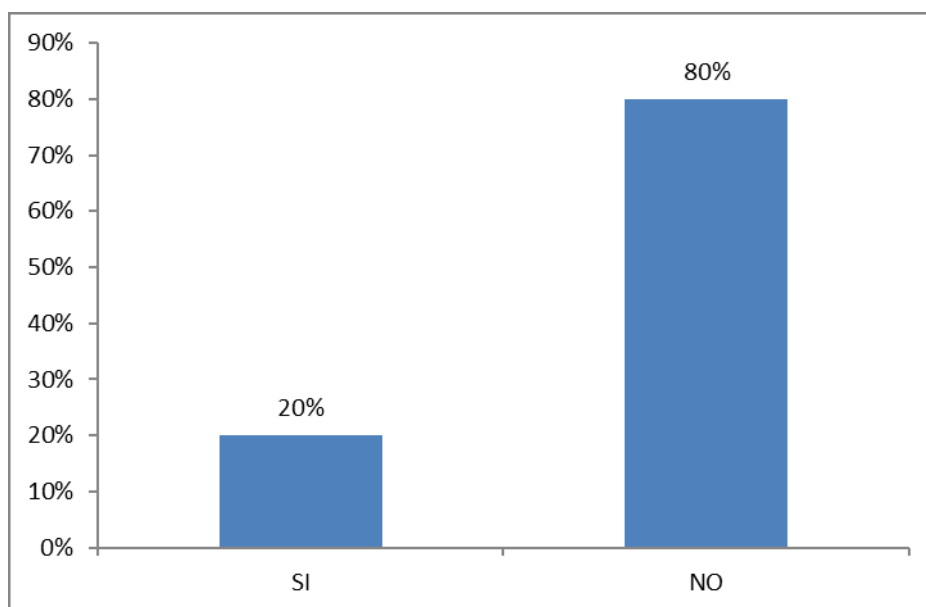
Tabla N° 14. ¿Requirió Usted créditos para infraestructura?

Respuesta	fi	%
SI	3	20%
NO	12	80%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: Propia

Gráfico N° 14. ¿Requirió Usted créditos para infraestructura?



Fuente: Tabla N° 14

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 80% respondieron que no requieren créditos para infraestructura; mientras que el 20% respondieron que si requieren créditos para infraestructura.

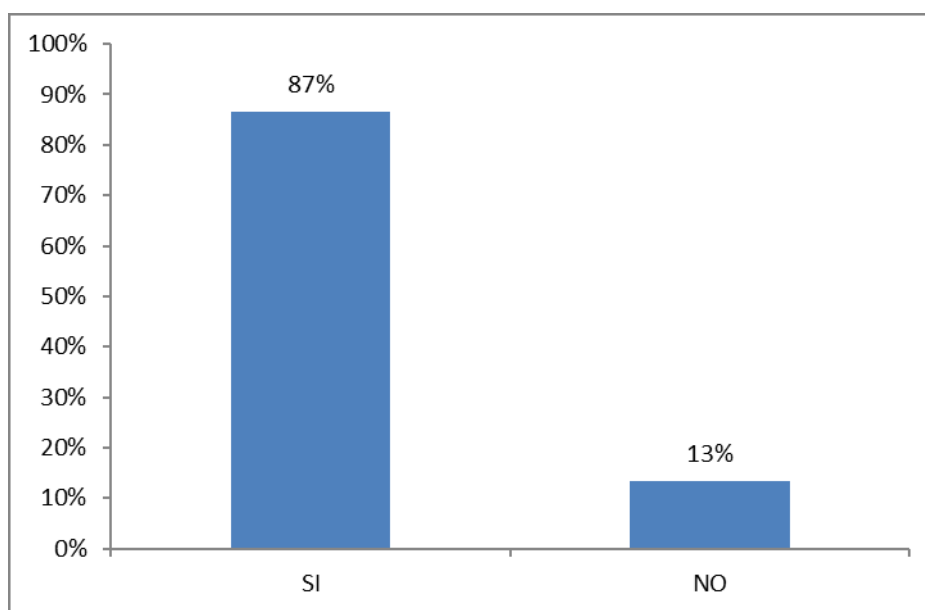
Tabla N° 15. Respecto a sus ventas ¿Estos aumentaron tras la inversión hecha con el crédito solicitado?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 15. Respecto a sus ventas ¿Estos aumentaron tras la inversión hecha con el crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 15

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 87% respondieron que si aumentaron sus ventas tras la inversión hecha con crédito solicitado; mientras que el 13% manifestaron que no.

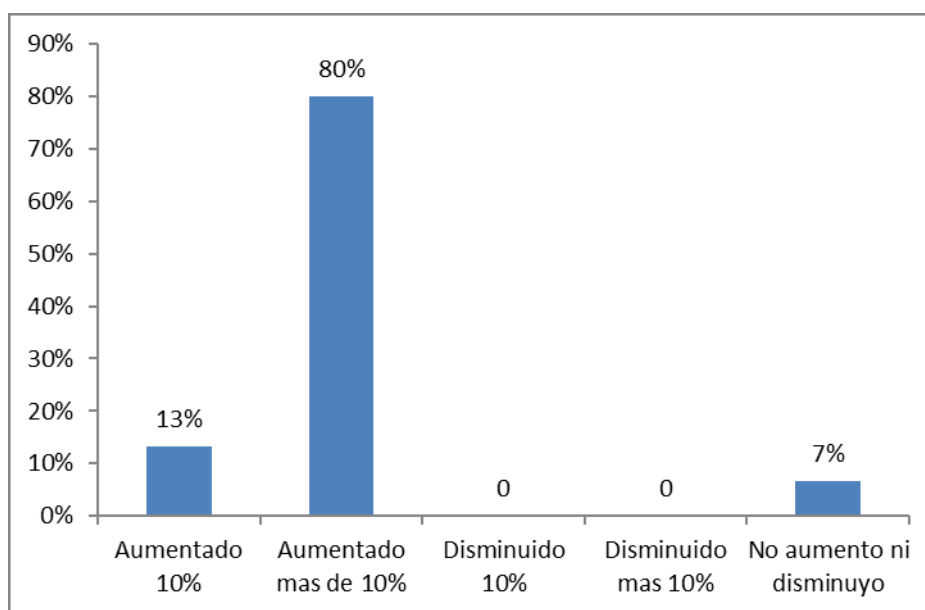
Tabla N° 16. ¿En qué medida ha mejorado sus ventas tras el crédito solicitado?

Respuesta	fi	%
Aumentado 10%	2	13%
Aumentado más de 10%	12	80%
Disminuido 10%	0	0
Disminuido más 10%	0	0
No aumento ni disminuyo	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 16. ¿En qué medida ha mejorado sus ventas tras el crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 16

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 80% de empresarios respondieron que sus ventas tras el crédito solicitado mejoraron aumentado más de 10%; mientras que el 7% de empresarios respondieron que sus ventas no aumento ni disminuyo; Asimismo el 13% de empresarios respondieron que sus ventas mejoraron aumentado 10%.

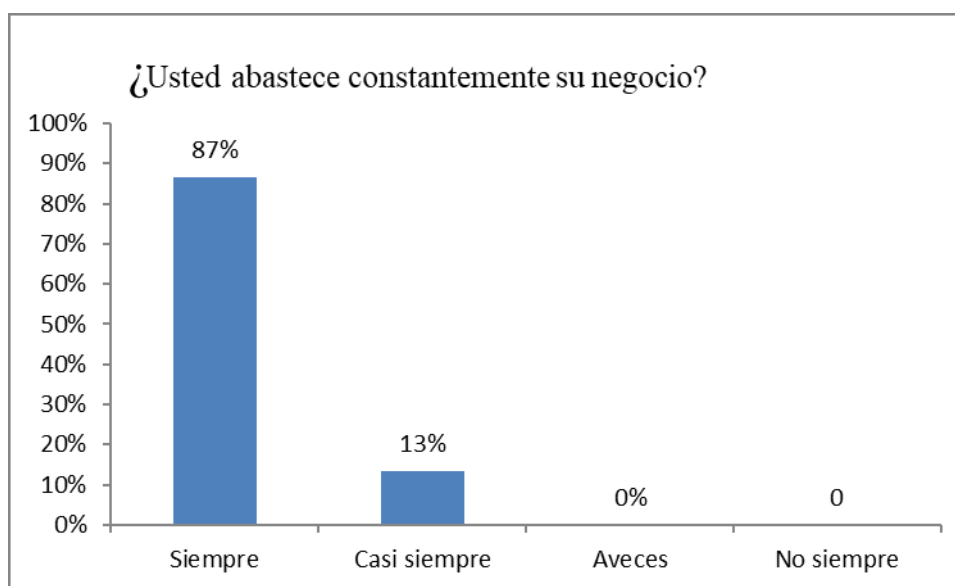
Tabla N° 17. ¿Usted abastece constantemente su negocio?

Respuesta	fi	%
Siempre	13	87%
Casi siempre	2	13%
A veces	0	0
No siempre	0	0
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 17. ¿Usted abastece constantemente su negocio?



Fuente: Tabla N° 17

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 87% respondieron que siempre abastecen su negocio, mientras que el 13% casi siempre.

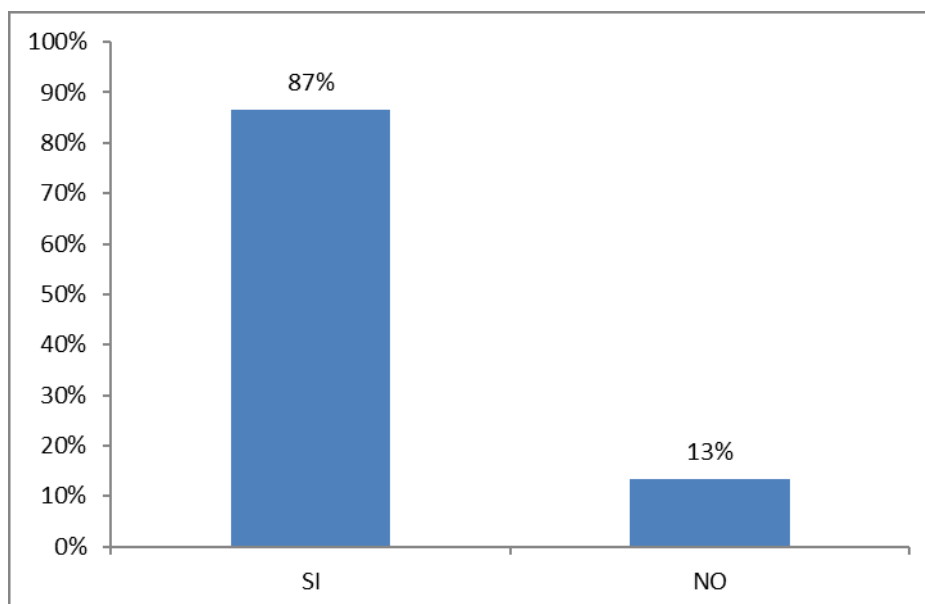
Tabla N° 18. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: Propia

Gráfico N° 18. ¿Cree Usted que sus ingresos económicos han mejorado debido a la aplicación del Apalancamiento Financiero?



Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 87% respondieron que si mejoraron sus ingresos económicos; mientras que el 13% respondieron que no.

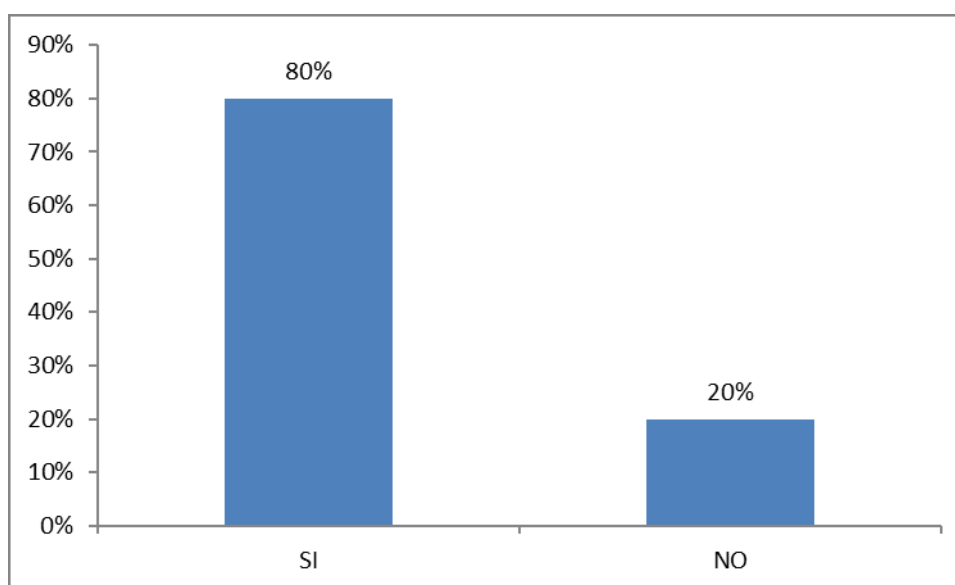
Tabla N° 19. ¿Sus Ingresos económicos le permiten solicitar mayor Apalancamiento Financiero?

Respuesta	fi	%
SI	12	80%
NO	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 19. ¿Sus Ingresos económicos le permiten solicitar mayor Apalancamiento Financiero?



Fuente: Tabla N° 19

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 80% de empresarios respondieron que sus ingresos económicos si les permitieron solicitar mayor Apalancamiento Financiero; mientras que el 20% respondieron que no.

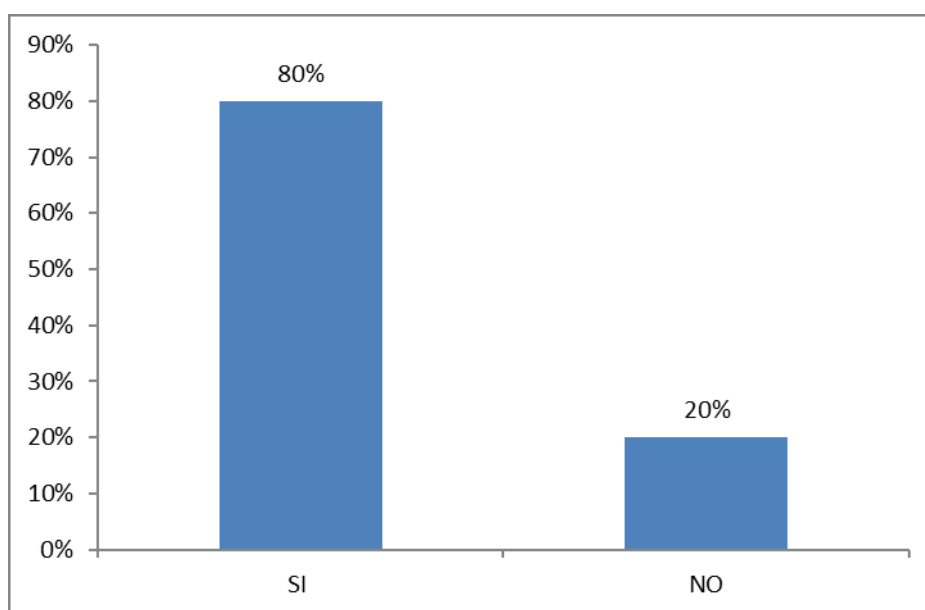
Tabla N° 20. ¿Fue la tasa de interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?

Respuesta	fi	%
SI	12	80%
NO	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 20. ¿Considera Usted que el dinero obtenido vía Apalancamiento Financiero permitió el aumento de volumen de su mercadería?



Fuente: Tabla N° 20

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de encuestados el 80% respondieron el dinero obtenido vía Apalancamiento Financiero si permitió el aumento de volumen de su mercadería; mientras que el 20% respondieron que no.

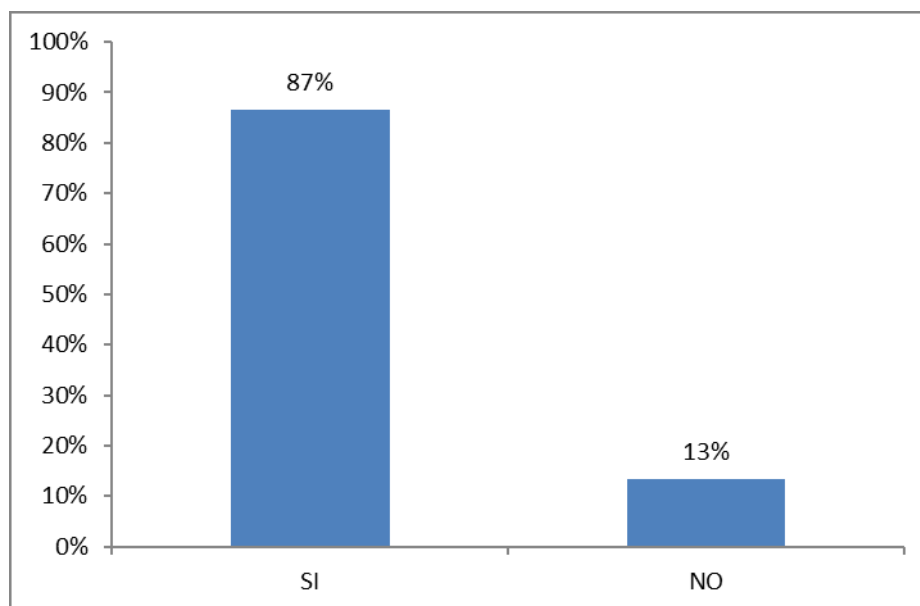
Tabla N° 21. ¿Cuenta Usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?

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

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 21. ¿Cuenta Usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?



Fuente: Tabla N° 21

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% de empresarios respondieron que si cuentan con liquidez (dinero en efectivo) para enfrentar sus compromisos y/o deudas; mientras que el 13% respondieron que no.

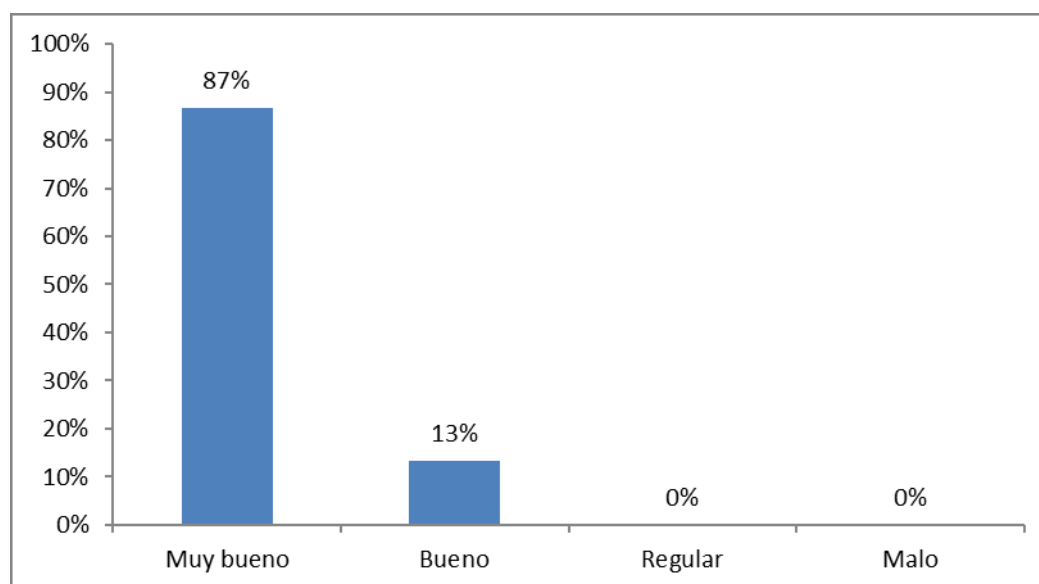
Tabla N° 22. ¿Considera Usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?

Respuesta	fi	%
Muy bueno	13	87%
Bueno	2	13%
Regular	0	0
Malo	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta a los representantes de las MYPES noviembre 2017

Elaboración: propia

Gráfico N° 22. ¿Considera Usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?



Fuente: Tabla N° 22

Elaboración: propia

Interpretación: Del total de los encuestados el 87% de empresarios respondieron que su Rentabilidad es muy buena tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero; mientras que el 13% de empresarios respondieron que fue bueno.

DETERMINACION DE LA RELACION ENTRE EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD

La relación entre 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 representante de las Micro y pequeñas empresas del comercio Rubro librerías del Distrito de Uchiza, tanto en la variable apalancamiento Financiero (x) como en variable la rentabilidad (y)

TABLA DE PUNTUACIÓN POR CADA UNIDAD DE MUESTRA SEGÚN VARIABLES DE ESTUDIO

N°	X	y	x*y	x^2	y^2
1	9	11	99	81	121
2	13	15	195	169	225
3	11	13	143	121	169
4	11	13	143	121	169
5	12	15	180	144	225
6	10	12	120	100	144
7	13	15	195	169	225
8	11	13	143	121	169
9	10	13	130	100	169
10	13	15	195	169	225
11	11	14	154	121	196
12	12	14	168	144	196
13	10	12	120	100	144
14	12	15	180	144	225
15	12	15	180	144	225
SUMA	170	205	2345	1948	2827

Fuente: Encuesta aplicada en el mes de noviembre 2017

Estos resultados se reemplazan en la ecuación de PEARSON, obteniendo el resultado siguiente:

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

$$r = \frac{15(2345) - (170)(205)}{\sqrt{15(1948) - (170)^2} \sqrt{15(2827) - (205)^2}}$$

$$r = \frac{35175 - 34850}{\sqrt{320} \sqrt{380}}$$

$$r = \frac{325}{348.7} = 0,93$$

$$r = 0,932$$

Como $0 < 0,932 < 1$, entonces la relación entre la variable: el financiamiento y la variable rentabilidad es positiva y directa.

COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r^2)

$$R^2 = \text{?} \cdot 100 \%$$

$$R^2 = (0,932)^2 \cdot 100 \%$$

$$R^2 = 86,86 \%$$

El 86, 86 % de los cambios provocados en el puntaje de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas corresponde al apalancamiento 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 e hipótesis de la investigación tomando como referencia el marco teórico.

La hipótesis general señala: El apalancamiento financiero influye de manera directa en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería de Distrito de Uchiza, Provincia de Tocache, Departamento de San Martin, 2017. Esta

afirmación se acepta dado que el resultado obtenido mediante la correlación de PEARSON, es positivo lo cual implica que la relación entre las variables es directa fuerte.

Observando los cuadros y los gráficos estadísticos de cada pregunta obtenido vía la aplicación de la encuesta a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector rubro librerías del distrito de Uchiza nos evidencia que el uso apropiado del apalancamiento financiero es una vía de suma importancia para conseguir mayores utilidades o rentabilidad sobre los recursos propios de las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza y, en consecuencia, genera valor para el accionista.

Según los resultados obtenidos como se puede observar en la tabla y grafico N° 02, muestra que el 93% de los encuestados, afirmaron que el crédito obtenido según la tasa de interés evaluada permite incrementar su rentabilidad de las MYPES porque la influencia entre esas variables es directa. Los empresarios antes de solicitar un financiamiento hacen una evaluación prioritariamente basada en la tasa de interés. Ya que es uno de los factores que más les preocupa al momento de acceder a un préstamo, puesto que esta tasa es el costo del crédito.

Según los resultados obtenidos como se puede observar en la tabla y grafico N° 08, se observa que el 87% de los encuestados, afirman que los plazos de pago especialmente de corto plazo, es un factor determinante en la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas porque el cliente puede solicitarlo de manera más fácil y rápida, y por lo general la tasas de interés son mucho más bajas, permitiendo obtener mayor rentabilidad, es decir se puede pagar en el tiempo del contrato establecido o antes de acuerdo a tus posibilidades financieros.

Según los resultados obtenidos como se puede observar en la tabla y grafico N° 12, se observa que el 80% de empresarios hace uso de créditos para capital de trabajo, dado que

los empresarios lo utilizan como un aliado estratégico en sus actividades económicas. En el día a día, los negocios necesitan cubrir la compra de mercadería para surtir su negocio, pago de mano de obra e impuestos y servicios.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas se llega a las siguientes conclusiones:

- Según el método de correlación de Pearson, el nivel de relación entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es de 0.932, es decir a mayor apalancamiento, mayor rentabilidad. La aplicación del apalancamiento financiero es muy importante dado que es una herramienta de gestión para conseguir mejor rentabilidad para las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, porque permite la gestión de la empresa, permite financiar la inversión, permite tener una mayor liquidez para poder invertir en capital de trabajo y los costos financieros son inferiores a la rentabilidad ofrecida.
- La tasa de interés se relaciona de manera directa con la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, a una tasa de interés baja, permite a los empresarios acceder de manera rápida e inmediata a obtener el crédito garantizando tener mayor Rentabilidad, caso contrario a una tasa de interés alta más costoso será el crédito, por lo tanto ahuyentará a los micro y pequeños empresarios porque no cobertura las expectativas planificadas en la Rentabilidad no puedan cumplir las metas establecidas.
- El plazo de pago se relaciona directamente con la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, ya que se considera que con los créditos a corto plazo es más beneficioso y rentable, de manera que cuanto menor sea el plazo del crédito, menor es el riesgo para el empresario.
- El tipo de crédito se relaciona de manera directa con la Rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza,

puesto que el crédito para capital de trabajo, es una herramienta esencial diseñada para atender las necesidades de efectivo para la compra de mercaderías, con la finalidad de incrementar la operatividad del negocio, producto de la demanda por estacionalidad (campana escolar, navidad, día de la madre, fiestas patrias, etc.) u oportunidad de negocio (pedidos extraordinarios, etc.). Es así que la liquidez, la rentabilidad y, también, el crecimiento de la empresa se basa en la buena gestión del capital de trabajo.

VII. RECOMENDACIONES

Que el empresario o gerente de las Micro y pequeñas empresas del sector rubro librería del Distrito de Uchiza deberán aplicar el apalancamiento financiero por ser una vía que genera rentabilidad si se utiliza de manera responsable.

Se recomienda a los empresarios hacer un análisis profundo en cuanto a la tasa de interés, ya que hoy en día existen múltiples instituciones financieras, bancos, que otorgan o ofertan créditos financieros.

Se recomienda a las Micro y pequeñas empresas del sector rubro librerías del Distrito de Uchiza, que se dedican a obtener créditos a través de instituciones financieras intermediarias, que lo realicen a corto plazo que es más rentable y garantiza mayores oportunidades de inversión en el mercado.

Se recomienda a los microempresarios que el tipo de crédito que genera mayor oportunidad, mayor posicionamiento en el mercado, mayor estabilidad y rotación de activos es el crédito para capital de trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACTITUD FINANCIERA. (19 de Julio del 2011).** La Teoría de la Rentabilidad.
Recuperado de:
<https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>
- Ávila, P. 2011.** Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). Recuperado de: [file:///C:/Users/PC-MILCA/Downloads/6642-24506-1 PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/PC-MILCA/Downloads/6642-24506-1 PB%20(1).pdf)
- Baena, D. (2014).** Analisis Financiero-enfoque y proyecciones. Segunda Edición. Bogota: Eco ediciones.
- Becerra, S. (2011).** El Apalancamiento Financiero y su Incidencia en los Estados Financieros de las Empresas Industriales de la Ciudad de Trujillo. Trujillo (tesis de pregrado). Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/3825/becerra_e.pdf?sequence=1
- Castillo, C. (2011).** Apalancamiento Financiero. Actualidad Empresarial N°241.
Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/241_9_LQPCEQKBAPITOLJLOLTSKCAHKEKCYANGLEVOJMZLMOTGDCSSOLL.pdf
- Catelotti, F. (03 de julio de 2006).** Gestipolis. Tasas de Interés. Recuperado de:
<https://www.gestipolis.com/tasas-de-interes/>
- CEF Contabilidad. (15 de abril de 1990).** Concepto de gastos e ingresos. Obtenido de:
http://www.contabilidad.tk/CAPITULO_3_Gastos_e_ingresos.htm
- Ceron, R. & Carranza Rivas, I. & Guzman, S. & Rene, E. (2011).** “Modelo de Gestión Estratégica para determinar el nivel de Apalancamiento Financiero Optimo en las Empresas dedicadas a Servicios Medicos Especializados, (tesis de pregrado). Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de el Salvador, San Salvador. Recuperado de:
http://ri.ues.edu.sv/1085/1/F30_Finanzas.pdf
- Cobian, K. (2015).** Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir. (Tesis de Pregrado). Universidad Cesar Vallejo- Facultad Ciencia Empresariales, Trujillo. Recuperado de:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Conger, L., Inga, P., Webb, R. (2009).** El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú. Lima, Peru: Universidad de San Martín de Porras.
- Contabilidad Puntual. (08 de Febrero del 2012).** QUE ES EL CAPITAL DEL TRABAJO. Obtenido de:
<https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Cruzado, M. (2011).** Análisis de Rentabilidad de la crianza de cuyes en el centro poblado menor de Tananta. (Tesis Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote- Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas, Tocache.
- Duran Debia, J. E. (12 de Julio de 2005).** Apalancamiento Financiero. Gerencie.com. Obtenido de: <https://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>
- Emprendedores, P. d. (12 de Abril de 2014).** EDUFINET. ¿Cuáles son los elementos principales de un préstamo? Obtenido de:
http://www.edufinet.com/index.php?option=com_content&task=view&id=953&Itemid=167
- Enciclopedia Financiera.** Utilidades. Extraído de:
<http://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-utilidades.html>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., Garrido, C. (2011).** Eliminando Barreras: El Financiamiento a las Pymes en América Latina. Santiago de Chile : CEPAL - Naciones Unidas.
- FundaPymes, (2018).** Concepto: Venta Neta. Recuperado de:
<https://www.fundapymes.com/concepto-venta-neta/>
- García, R, Pelayo & Gross. 1982.** Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. México.
- Gerencia.com. (04 de 10 de 2017).** Gerencia.com. Rotación de Inventarios. Obtenido de: <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>
- Gonzalez, J. (2005).** El Apalancamiento Operativo y Financiero en una Empresa Comercial, (tesis pregrado). Facultad de Ciencias Económicas - Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de:
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2183.pdf
- González, J. (12 de Enero de 2013).** Saltamontes Millonarios. GERENCIA.COM. Obtenido de: <http://www.degerencia.com/tema/ventas>
- Hernández, R. (2006).** METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA. MEXICO: MACGRAWHILL.

- Hidalgo, J. (2010).** La gestión del capital de trabajo y su incidencia en el riesgo y rentabilidad de la empresa distribuidora santa Mónica SAC. Tarapoto: Universidad Cesar Vallejo - Facultad de Ciencias Empresariales.
- Huaman, G & Sinti, J. (2016).** Evaluación del Prestamo Bancario Obtenido y su incidencia en la Liquidez del Negocio Unipersonal Dedicado a la Comercilaización de Maíz en los Perodos 2010 2011. San Martin: Universidad Nacional de San Martin.
- Lawrence J, Joehnk, M. (2004).** Fundamentos de Inversiones. Madrid: Pearson Addison Wesley.
- Lawrence, J y Chad, J. (2012).** Principios de Administracion Financiera. Mexico: Pearson Educacion .
- León García, O. (1991).** Administración Financiera Fundamento y Aplicaciones . Colombia: Prensa Moderna.
- Ley N° 28015 LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.** (Promulgada el 3 de julio del 2003).
- Ley 30056 (Ley de Impuesto al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial)** promulgada el 2 de julio del 2003.
- Lira, P. (2009).** Finanzas y Financiamiento. Lima - Perú: USAID PERÚ.
- Masgo, L. (2013).** Los costos de producción y la rentabilidad financiera de los productores de cacao en la Provincia de Tocache - periodo 2013. (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional “Hermilio Valdizan, Huánuco. Recuperado de:
http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNHE_6edb6f7c797bf4f5915c86c00481c477
- Melgarejo, C. (2017).** EL Apalancamiento Financiero y su relacion con la Gestion Comercial en las Empresas, clientes del Banco de Crédito del Perú agencia-Huánuco 2016. (Tesis de Pregrado). Facultad de Ciencias Empresariales de la Univeridad de Huánuco, Huanuco. Recuperado de: <http://repositorio.udh.edu.pe/handle/123456789/501>
- Peña, D; Lopez, V; Carballo, J & Zaratiegui, J. (2009).** Cómo Getsionar el binomio rentabilidad - productividad: Función Económica - financiera la getsion de procesos. Valencia: Grafica WKE.
- Pisco, B. (2016).** Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016 (Tesis de Pregrado). Universidad los Angeles de Chimbote, Juanjui. Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1006?show=full>

- Pymes, (2014).** Liquidez, solvencia y rentabilidad. Herramientas de gestión. BBVA Empresas. Recuperado de:
<http://www.bbvacontuempresa.es/a/liquidez-solvencia-y-rentabilidad-herramientas-gestion>
- Saavedra, A. (2017).** Evaluación de la Gestión del Crédito y su Impacto en la Liquidez de la Empresa Constructora Barthe Puscan Luis EIRL durante el año 2014. Tarapoto: Universidad Nacional de San Martín - Facultad de Ciencias Económicas.
- Sabino, C. (13 de abril de 1991).** Diccionario de Economía y Finanzas. Obtenido de:
Eumed.net: www.eumed.net
- Salterain, F. (2011).** Gerencia Exitosa de Ventas. Buenos Aires: Granica.
- Slywotzky, A. (2003).** El arte de hacer Rentable una Empresa. Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Sosa Orellana, C. (2016).** Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad MYPES sector comercio rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016. Tumbes - Perú: Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativa - Universidad los Ángeles de Chimbote.
- TFC, F. (12 de enero de 2014).** TFC Financiera. Obtenido de:
http://tfc.com.pe/emprendedor-activo_fijo
- Vallina, A. (Julio del 2015).** Análisis del Efecto del Apalancamiento Financiero, (Tesis de maestría). Centro Internacional de Postgrado - Universidad de Oviedo, Oviedo. Recuperado de:
http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/32509/6/TFM_%20AinhoaVallina.pdf
- Valqui, D. (2009).** La Gestión del Microcrédito y su Impacto en la Rentabilidad Financiera de las Mypes del sector Panificación del Distrito de Moyobamba (Tesis de pregrado).Universidad Cesar Vallejo- Facultad de Ciencias Empresariales, Moyobamba.
- Van, J y Wachowicz, J. (2002).** Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación.
- Vargas, G. (2007).** Factores que inciden en la carencia de Rentabilidad en la comercialización del cacao en la Provincia de Tocache (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativa, Tocache.

ANEXOS

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Encuesta”

Cuestionario aplicado a los empresarios, gerentes o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.

El Presente cuestionario, tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación, por lo que su aporte será muy importante para obtener conocimientos sobre “El apalancamiento financiero y su influencia en la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro Librerías del Distrito de Uchiza, Provincia de Tocache, Departamento San Martín, 2017”

INSTRUCCIONES: La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración. Ponga un aspa en la alternativa que usted estime conveniente de las siguientes interrogantes. El cuestionario es anónimo.

1. ¿Fue la Tasa de Interés un criterio para solicitar el préstamo por medio del Apalancamiento Financiero?
Si () No ()
2. ¿El crédito obtenido le permitió a usted aumentar su inversión?
Si () No ()
3. ¿Usted cree que su crédito incluye otros pagos que no sea el interés?
Si () No ()
4. ¿El monto que paga por los costos operativos le parece adecuado?
Siempre ()
Casi siempre ()
A veces ()
No siempre ()
5. ¿La institución Financiera analizo tu situación financiera?

- Si () No ()
6. ¿Cómo se encuentra usted calificado en su historial crediticio?
- Normal ()
 Deficiente ()
 Con Problema Potencial ()
 Castigo ()
7. ¿Los plazos de pago que usted elige son menores de un año?
- Si () No ()
8. ¿Los plazos de pago menores a un año es el más conveniente para su empresa?
- Si () No ()
9. ¿Los plazos de pago que elige son mayores a dos años?
- Si () No ()
10. ¿Considera que los intereses en estos periodos son altos?
- Si () No ()
11. ¿Requirió usted el Apalancamiento Financiero para compra de activos fijos
 (muebles y/o enseres)?
- Si () No ()
12. ¿Requirió usted créditos para capital de trabajo?
- Si () No ()
13. ¿Usted paga puntualmente sus créditos?
- Si () No ()
14. ¿Requirió usted créditos para Infraestructura?
- Si () No ()
15. Respecto a sus ventas ¿Estos aumentaron tras la inversión hecha con el crédito
 solicitado?
- Si () No ()
16. ¿En qué medida ha mejorado sus ventas tras el crédito solicitado?
- Aumentado 10% ()
 Aumentado más de 10% ()
 Disminuido 10% ()
 Disminuido más de 10% ()
 No aumento ni disminuyo ()
17. ¿Usted abastece constantemente su negocio?
- Siempre ()

- Casi siempre ()
 A veces ()
 No siempre ()

18. ¿Cree usted que sus ingresos económicos han mejorado debido a la aplicación del Apalancamiento Financiero?

Si () No ()

19. ¿Su Ingreso económicos le permite solicitar mayor apalancamiento?

Si () No ()

20. ¿Considera usted que el dinero obtenido vía Apalancamiento Financiero permitió el aumento de volumen de su mercadería?

Si () No ()

21. ¿Cuenta usted con liquidez (dinero en efectivo) necesaria para enfrentar compromisos y/o deudas?

Si () No ()

22. ¿Considera usted que su Rentabilidad mejoro tras la inversión hecha con el Apalancamiento Financiero solicitado?

- Muy bueno ()
 Bueno ()
 Regular ()
 Malo ()

NOMBRE DE LA RAZÓN SOCIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERIAS DEL DISTRITO DE UCHIZA, PROVINCIA DE TOCACHE, DEPARTAMENTO SAN MARTIN, 2017.

N°	RAZON SOCIAL	RUC	DIRECCION
01	Flores Santiago Roy Pedro	10198688288	AV. Carlos Arévalo N° 704
02	Lara Nuñez Armando Saturnino	10198759894	Jr. Bolognesi N° 396
03	Flores Mantari Jaime Uber	10198020821	Jr. Bolognesi N° 361

04	Filomena TTito Sullca	10073315226	Av. Leoncio Prado N° 780
05	Pérez Tello Geyner	10011392178	Jr. Raimondi N° 300
06	Janeth Villanueva Julca	10438241111	Av. Atahualpa N°1245
07	Tito Hugo Cano Garcia	10053109077	Jr. Leoncio Prado N° 560
08	Sullca Bermudez Elena Adela	10082319285	Av. Carlos Arévalo N° 781
09	Soto Trujillo Linda Milagritos	10438240824	Jr. Junín N° 209
10	Milka Elami Sanchez Gil	10424967900	Jr. Bolívar N° 378
11	Bernardo Chuquiyaui Walter Marino	10227202667	Jr. Municipal S/N
12	Mena Sobrado Miriam	10406986395	Av. Santa Lucia S/N (cuadra 03)
13	Cirila Cahuana Quispe	10246665627	Av. Santa Lucia MZA04 lote 16
14	Alejandra Malpartida Reyes	10407937762	Jr. Los nogales S/N
15	Moreno Borja De Sevillano Diana	10410206388	Jr. Limones S/N

REGISTRO FOTOGRÁFICO



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA BAZAR
LIBRERÍA “ADELITA”**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA LIBRERÍA
OFERTON TITO**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA LIBRERÍA
A&L MULTISERVIS**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA LIBRERÍA
MULTISERVICIOS “NATALY”**



**ENCUESTANDO A LOS EMPRESARIOS DEL CENTRO
POBLADO SANTA LUCIA**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA LIBRERÍA
SPORT “PAQUITA”**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DE LA LIBRERÍA
MULTISERVICIOS "PIERO"**



**ENCUESTANDO AL REPRESENTANTE DEL COMERCIAL
MENDOZA**