



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO DEL PERÚ: CASO DE
LA EMPRESA “MORETEX” S.A.C DE CAJAMARCA, 2017.

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

AUTORA:

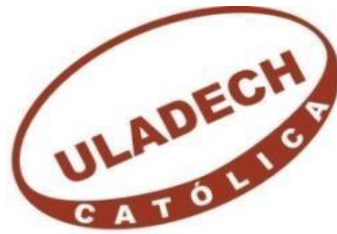
BACH. MAGALI ROSMERI ABANTO CHAVEZ

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO DEL PERÚ: CASO DE LA
EMPRESA “MORETEX” S.A.C, DE CAJAMARCA, 2017.

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

AUTORA:

BACH. MAGALI ROSMERI ABANTO CHAVEZ

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por brindarme la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional, por darme la fuerza de seguir adelante día a día a pesar de las dificultades que se me han presentado en el camino.

A mi Asesor

MGTR. Víctor Sichez Muñoz por su incondicional apoyo, tiempo y recomendaciones en la elaboración de este informe de tesis.

DEDICATORIA

A mi familia

Que son parte de mi vida y sólo me dan alegrías; además me brindan su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

A un amigo especial

Que gracias a su motivación empecé este proyecto y hoy se hace realidad; gracias a su apoyo incondicional estoy logrando cumplir mis metas.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: CASO DE LA EMPRESA “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. **Respecto al objetivo 1**, se han encontrado trabajos que han mostrado estadísticamente datos importantes del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, estableciendo que dentro de este sector las empresas no tienen demasiado acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias, pero si gran acogimiento por las entidades financieras. **Respecto al objetivo 2**, la empresa “MORETEX” S.A.C, menciona que si bien cuando se estableció en el año 2010, no se le era otorgado créditos financieros por no contar con activos que respalden dichos créditos, pero en el transcurso de los años y el aumento constante de la rentabilidad, proporcionó el acceso al financiamiento. **Respecto al objetivo 3**, tanto empresas a nivel nacional como en nuestro caso, necesitan de un financiamiento que les permita seguir desarrollándose como entidad productora, es por esto que las entidades financieras facilitan el acceso a estos créditos pero a una tasa de interés alta.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, Micro y Pequeñas Empresas.

ABSTRACT

The general objective of this research was to: Describe the Characteristics of the Financing and Profitability of the Micro and Small Companies of Peru: CASE OF THE COMPANY "MORETEX" S.A.C OF Cajamarca, 2017. The design of the research was non-experimental, descriptive, bibliographic and documentary, the level of the investigation was descriptive and case. **Regarding objective 1**, we have found works that have statistically shown important data of the financing and profitability of the Micro and Small Companies of Peru, establishing that within this sector the companies do not have too much access to the credits granted by banking entities, but a great reception by the financial entities. **Regarding objective 2**, the company "MORETEX" S.A.C, mentions that although when it was established in 2010, it was not granted financial credits for not having assets that support these credits, but over the years and the constant increase in profitability, provided access to financing. Regarding objective 3, both companies at the national level and in our case, need financing that allows them to continue to develop as a producer entity, which is why financial institutions facilitate access to these loans but at a high interest rate.

Keywords: Financing, Profitability, Micro and Small Companies.

CONTENIDO

CARATULA	i
CONTRACARATULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1 Antecedentes	15
2.2 Bases teóricas.....	25
2.3 Marco Conceptual.....	33
III. METODOLOGÍA	38
3.1 Diseño de Investigación.....	38
3.2 Población y Muestra.....	39
3.3 Definición y Operacionalización de las variables.....	39
3.4 Técnicas e Instrumentos.....	39
3.4.1 Técnicas	39
3.4.2 Instrumentos	39
3.5 Plan de Análisis.....	40
3.6 Matriz de Consistencia.....	41
3.7 Principios Éticos	42
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	42
4.1 Resultados	42
4.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1:.....	42
4.1.2 Respecto al Objetivo Específico 2:.....	44
4.1.3 Respecto al Objetivo Específico 3:.....	46
4.2 Análisis de resultados	48
4.2.1 Respecto al Objetivo Específico 1	48
4.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2.....	49
4.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3.....	50

V. CONCLUSIONES	51
5.1 Respecto al Objetivo Específico 1	51
5.2 Respecto al Objetivo Específico 2	51
5.3 Respecto al Objetivo Específico 3	51
5.4 Conclusión General.....	52
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	52
6.1 Referencias Bibliográficas	52
6.2 Anexos	56
6.2.1 Cuestionario	56

I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis pertenece a la línea de investigación de finanzas de la escuela profesional de contabilidad, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tiene como Objetivo General, Describir las características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: : CASO DE LA EMPRESA “MORETEX” S.A.C, de Cajamarca, 2017. Por este motivo se realizó una investigación sobre la caracterización de las variables: financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas.

Las Micro y Pequeñas Empresas está constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier tipo de asociación o administración de empresas pensadas en la presente ley, cuyo objetivo es crear ejercicios de extracción, transformación y comercialización de mercancías y servicios.

Las Micro y Pequeñas Empresas son fundamentales para que el País crezca, sin embargo, experimentan problemas para sobresalir, ya que una gran parte de estas organizaciones no consideran en sus operaciones la importancia de conocer la administración del financiamiento y en consecuencia no generan rentabilidad para su negocio.

A pesar de sus circunstancias favorables, los visionarios del negocio de las Micro y Pequeñas Empresas, como lo indican las cifras oficiales, ahora representan el 98% de las organizaciones a nivel nacional, el 80,7% de la PEA, el 91,8% de los trabajos dentro del sector privado, el 26,7% del mercado, el 38,5% de la PEA independientes y el 36,5% de los trabajadores independientes no están calificados, esta circunstancia refleja que las Micro y Pequeñas Empresas son las que han perseverado a través de la emergencia empresarial. Sin embargo es

el sector que no tiene apoyo económico, financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las “actividades de promoción económica”, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de concertar y lograr ² el apoyo del Gobierno Local, Regional y Nacional, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el fortalecimiento y desarrollo local sostenible **(Huamán, 2011)**.

Actualmente las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú son importantes para la economía. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, hace referencia a las Micro y Pequeñas Empresas porque aportan el 40% al PBI, y generan 80% de oferta laboral, así como el autoempleo que genera; sin embargo, su desarrollo está actualmente detenido, debido a la ausencia de un sistema tributario estable y simplificado nos permita formalizar estas empresas y que motiven el crecimiento.

El acceso a la financiación del marco relacionado con el dinero permite a las Micro y Pequeñas Empresas tener una capacidad más prominente para capacitar a las Micro y Pequeñas Empresas para tener un límite de avance más notable, para intentar nuevas operaciones más productivas, para aumentar el alcance de sus operaciones y para avanzar en mejores condiciones.

Debe considerarse asimismo que no solo la financiación es la variable que afecta a las microempresas, sino que además debe considerar la asociación con la rentabilidad ya que cada empresario en la escala miniaturizada y la empresa independiente necesitan financiamiento de organizaciones presupuestarias u otras entidades para tener la capacidad de tratar con los resultados concebibles del logro ante la agresividad y la globalización y en esta línea para saber si su organización es beneficiosa o no.

Las Micro y Pequeñas Empresas se encuentran delimitadas en su desarrollo y formalización por la legislación, que no les brinda otra alternativa que el acogimiento a los regímenes existentes, como lo son: el RER y el RUS, los cuales les impiden emitir facturas y guías de remisión.

Cabe decir que el problema que detiene el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas radica en las grandes barreras que frenan el acceso a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Los conductores de las Micro y Pequeñas Empresas demandan un financiamiento especializado en aspectos gerenciales. La presencia de un amplio sector que abarcan las Micro y Pequeñas Empresas, y además el nivel relativamente bajo de formación de visionarios de menor escala y de escasa empresa, constituyen los principales limitadores para el desarrollo de las capacidades de los gerentes. Una cuestión que se debe comprender para ayudar a las Micro y Pequeñas Empresas es la ausencia de financiamiento para desarrollar estas organizaciones, ya que hay un 59% de las Micro y Pequeñas Empresas que no buscan esta financiación por dos razones.

"Una de las razones es que hay empresarios peruanos que dicen preferir no obtener y pagar bancos grandes sumas de interés, y la segunda razón es que los

visionarios de negocios detienen su crecimiento ya que quieren permanecer al margen y así no van al banco para endeudarse con altos intereses" (**Diario Gestión, 2014**).

Los microempresarios no pueden prevalecer en los negocios, a pesar de que son personas tan brillantes e imaginativas con una capacidad gigantesca para cuidar los asuntos, no pueden prevalecer en una Micro y Pequeña Empresa debido a la ausencia de aprendizaje de los sistemas y procedimientos de administración, ausencia de datos del mercado, de la economía, o más todo, por la ausencia de preparación. Hay muchas personas que necesitan para iniciar un negocio y no puede sobre la base de que no tienen el aprendizaje esencial de la empresa, por lo general se lanzan como se suele decir, a un grupo sin límite, no saben mucho o nada del negocio, lo empiezan, hacen terribles administraciones de su dinero, disminuyen su capital hasta el punto en que terminan por cerrar sus empresas; pero en casos diferentes, las personas pueden conocer el tipo de negocio, sin embargo no piensan en la finanza o la contabilidad, que es la razón por la que se dejan engañar con enormes desgracias, o en el escenario más pesimista, con la pérdida de todo su capital . Esto se desprende cuando todo está dicho en hecho, a la luz del hecho de que trabajan con parientes que de alguna manera u otra la confianza hace que se dejen engañar (**Zambrano, 2006**).

En el área de Ancash, las Micro y Pequeñas Empresas tienen una asociación insuficiente en el nivel de negocios que incluye las perspectivas monetarias y regulatorias, lo que mantiene la mejora de las afiliaciones y los encuentros de negocios. Del mismo modo, la preparación limitada de las Micro y Pequeñas Empresas no les permite competir con sus rivales, estos impedimentos son en

gran medida a la luz del hecho de que los propios microempresarios tienen poca valoración para la preparación y la mejora del negocio. En consecuencia, las Micro y Pequeñas Empresas de la región de Ancash no se cuentan con el financiamiento suficiente, ni con la suficiente preparación para ofrecer ascenso a su negocio, menos aún se pueden formalizar. (Zorrilla, 2007).

Por las razones expuestas el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso de la empresa “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017?** Para dar respuesta al problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general:

Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: CASO DE LA EMPRESA “MORETEX” S.A.C DE CAJAMARCA, 2017. Asimismo para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú, 2017.
2. Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de la empresa “MORETEX” S.A.C. de Cajamarca, 2017.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso de la empresa “MORETEX” S.A.C. de Cajamarca, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica por:

- a. Permitir conocer las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso de la empresa “MORETEX” S.A.C., de Cajamarca, 2017.
- b. Y la importancia del financiamiento formal, el cual permite el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas comerciales de Cajamarca, ya que se le va a brindar a los negocios el dinero necesario para seguir operando normalmente lo cual permitirá fortalecer su capital de trabajo. Además con los recursos obtenidos a través del financiamiento la micro y pequeña empresa comercial podrá realizar inversiones en mercaderías, llevar a cabo de investigación capacitación, desarrollo tecnológico, financiar ampliaciones de local, lo cual lleva a la empresa a optimizar la utilización de sus recursos, siendo estos, aspectos de suma importancia cuyos efectos directos y colaterales se van a reflejar en la mejora del nivel de competitividad de la empresa.
- c. La necesidad de adquirir financiación para los ejercicios de negocios es cada vez progresivamente esencial en la actividad. La globalización y la convergencia de los movimientos rentables, la utilización de las economías a escala solicitan grandes sumas de dinero que permitir la competencia y la agresividad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Gonzáles (2014) en su tesis titulada: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”;

tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental. Los resultados obtenidos fueron, el 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión se llegó a, que la principal problemática de las Micro y Pequeñas Empresas a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

Amadeo (2013) en su tesis titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, tuvo por objetivo determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación se realizó a través de entrega de encuestas a distintos empresarios de las pequeñas y medianas empresas, el cuestionario estaba estructurado con preguntas cerradas y abiertas tendientes a recopilar información referida a las decisiones de financiamiento por parte de los directores de las Pyme, y se obtuvieron los siguientes resultados: El 53% de los empresarios expresaron que su nivel se incrementa con el paso de los días, 85% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deuda y el 100% de los empresarios encuestados financian sus actividad con fondos ajenos. Finalmente se concluye que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Frente a las necesidades de

financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.

Zapata (2004) en su investigación titulada: “Cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas”. En medio de la investigación cualitativa, estudio a cuatro organizaciones del sector de tecnologías del territorio metropolitano de Barcelona España, cuyo objetivo era construir el marco teórico en el que se basa la investigación cuantitativa. Además, en la segunda etapa se estudiaron 11 pequeñas organizaciones y 4 organizaciones medianas. Llegando a la conclusión de que las pequeñas y medianas consideran que la información jerárquica les permite crecer, alterar y fortalecer su oferta de productos y servicios; Toma como premisa el razonamiento de una de las organizaciones en las que se comunica: "Sabemos que nuestro segmento es un área en constante evolución, debes estar continuamente desaprendiendo y adaptándose nuevamente. Los esquemas y principios se rompen constantemente para que pueda adherirse a un plan similar ya que ese plan dentro de un año nunca funcionará de nuevo. De esta manera, el especialista está de acuerdo en el acompañamiento: en la PYME debe haber una cultura abierta y autorizada, que sea, que permita al Director Ejecutivo instar a los representantes a compartir su visión y fomentar la correspondencia entre los individuos de la organización como un manantial de Producción interna del aprendizaje.

2.1.2 Nacionales

Trujillo (2010) en su tesis enfocada al sector industrial – rubro confecciones de ropa, provincia de Arequipa, hizo mención de las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios:

- De la encuesta realizada a los representantes legales, la fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- El 65% de los encuestados son de sexo masculino.
- El 40% de los encuestados cuentan con el grado de instrucción Técnica Superior.

Respecto al financiamiento:

- El 75% de las Micro y Pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo.
- El 55% de las Micro y Pequeña empresas recibieron créditos financieros para el año 2008; mientras que en el año 2009 disminuyo a 45% que recibieron crédito.
- El 100% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas que obtuvieron un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- El 65% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo que el monto es suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- El 100% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.

Respecto a las Micro y Pequeña empresas, los empresarios y los trabajadores:

- El 100% de los representantes de las Micro y Pequeña empresas encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro confección de ropa deportiva).
- El 70% de los representantes legales mencionaron que tienen entre 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen entre 4 a 8 trabajadores.
- El 85% de los representantes legales tienen como prioridad ganar dinero para la familia, el 10% desean generar más ganancias y un 5% otorgar empleo a los familiares.

Kong R. y Moreno Q. (2014) en su tesis titulada “Influencia De Las Fuentes de Financiamiento En el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito De San José - Lambayeque en el Período 2010-2012”, de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, bajo el análisis y evaluación de las variables de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, concluyó lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han motivado el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, debido a que estas fuentes les han permitido obtener créditos para financiar las inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, otorgando una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para vender a terceros..

Al observar el desarrollo de las Micro y Pequeña empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su

capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a las Micro y Pequeñas Empresas de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Micro y Pequeñas Empresas.

Finalmente se determinó como resultado de la investigación que las Micro y Pequeñas Empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a

muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Rengifo (2011) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”, manifestó:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas: Las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeñas Empresas tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la rentabilidad: El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación

mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

2.1.3 Regionales

Mejía (2013), en su investigación denominada: “Impacto del sobreendeudamiento generado (IMFS) en el desarrollo sostenible de las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Cajamarca”, los últimos diez años se han observado en la economía peruana, un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Pero este dinamismo no es del todo alentador, ya que es interesante ver como cada vez que se habla de la posibilidad de que haya un creciente sobre endeudamiento de los hogares en el Perú, se escuchan opiniones muy encontradas: desde las que expresan diferentes niveles de preocupación hasta las afirmaciones tajantes de que no existe tal problema. Por lo que el distrito de Cajamarca no es ajeno a esta latente problemática. De lo anteriormente mencionado el tema y problema de investigación se originó como resultado de la percepción de sobreendeudamiento de los clientes durante mi desempeño laboral en la institución micro financiera (IMF) EDYFICAR en la provincia de Cajamarca, además de observar reportes de las centrales de riesgo en donde varios clientes estaban mal calificados y como esta calificación los afectaba para acceder a varios créditos. Mediante la aplicación de entrevistas y encuestas directamente con los microempresarios y diferentes clientes de las IMF se ha logrado comprobar la hipótesis de que el sobreendeudamiento generado por estas, genera impacto negativo en el desarrollo sostenible de las Micro y

Pequeñas Empresas del distrito de Cajamarca.

2.1.4 Locales

Vásquez (2007) en su investigación denominada: “Incidencia Del Financiamiento y La Capacitación En La Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo del Distrito de Chimbote, Periodo 2005-2006” de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, determinó que en el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte provienen de ahorros propios; por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios” deben producirse en el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda inmediata de los productos fabricados por dichas empresas, lo que les genera mucha inestabilidad, por lo que de cada tres Micro y Pequeñas Empresas formadas, dos mueren antes de llegar a los tres años. De lo anteriormente expresado, podemos inferir que, dado el problema de falta de financiamiento para las Micro y pequeñas empresas, los giros de sus negocios no necesariamente se basan en criterios de rentabilidad de la inversión, sino en criterios de recuperación del capital invertido en el menor tiempo posible.

Vásquez (2008) en su estudio del sector turismo rubro restaurantes,

hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones:

- Las Micro y Pequeñas Empresas en la parte de turismo examinada obtienen créditos relacionados con el dinero en mayor medida de los bancos comerciales que de los bancos no comerciales.
- Los créditos obtenidos por las Micro y Pequeñas Empresas contempladas han puesto recursos en extensiones más notables en: cambio y extensión de locales, capital de trabajo y activos fijos.
- El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas expresaron que los arreglos de crédito han ampliado la ganancia de estas Micro y Pequeñas Empresas.
- Además, el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas analizadas ven que el crédito relacionado con el dinero permitieron una mayor expansión de la ganancia corporativa.
- Del mismo modo, el 57% de las Micro y Pequeñas Empresas consideradas dijo que el crédito relacionado con el dinero expandió la ganancia en más de un 5%, destacando el intervalo de más de 30%.

Sagástegui (2010), en su estudio del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones:

- El 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas obtuvieron créditos presupuestarios en 2008; por el contrario, en 2009 solo el 16.7% obtuvo crédito.
- El 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

- El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas que obtuvieron crédito, usaron este crédito para el ampliamiento y mejora de sus instalaciones y la mitad dijo que ponen los recursos en capital de trabajo y activos fijos, respectivamente.
- El 33.3% de los agentes legales de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas dijeron que el microcrédito relacionado con el dinero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no reaccionó.
- El 16.3% de los agentes legales de las Micro y Pequeñas Empresas que se dieron a conocer dijeron que la productividad de sus organizaciones se expandió en un 15% y un 5% respectivamente.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

Regularmente tenemos pensamientos inteligentes que no nos podemos permitir realizar: en pensamientos que no podemos completar, a la luz del hecho de que no hay dinero para poner en marcha. Realidad nos revela que no es básico tener todo el dinero importante para comenzar un negocio, sin embargo eso es suficiente para una sección. Absolutamente el efectivo faltante se puede obtener a través de diversos tipos de financiación que, si se sabe, puede hacer mucho para mejorar la circunstancia de nuestro negocio. En esta parte, el punto es hacer que estas ideas conocidas, con el objetivo de que el visionario de negocios puede supervisar más opciones que le permitan establecerse en la mejor opción para su negocio, y para su futuro en general (**Medina, 2008**).

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Debido a esto, las microempresas obtienen más oportunidad de recibir un financiamiento por organismos privados, estatales e internacionales.

2.2.1.1 Tipos de Financiamientos

Un componente importante de toda empresa es su capacidad financiera. En ese sentido, es importante conocer las fuentes de financiamiento a las que podemos acudir para obtener un capital inicial que nos permita emprender nuestro negocio.

A. Financiación propia: muchos emprendedores inician sus negocios teniendo como capital sus ahorros personales. Si el negocio tiene socios el aporte de cada uno de ellos es una forma de financiación propia.

B. Financiamiento de tercero: bajo este mecanismo existe un mayor abanico de opciones y las alternativas. Entre algunas alternativas tenemos:

a) Crédito de institución financiera: actualmente hay un gran número de bancos e instituciones financieras que prestan dinero a emprendedores con una serie de facilidades de pago.

- b)** Incorporación de un inversionista: es buscar a cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en la empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades. En el Perú se conoce como Fondos de Capital de Riesgo.
- c)** Préstamos de Organizaciones No Gubernamentales: existen instituciones, cuyo objetivo no es generar ganancias (como un banco por ejemplo) que ofrecen préstamos a determinados proyectos empresariales, y con beneficios de pago aún mayores que los de los bancos.
- d)** Préstamo familiar o de amigos: si uno no cuenta con el dinero necesario para comenzar, puede unirse con un amigo o familiar que sí cuente con este capital y esté dispuesto a facilitarle en esta iniciativa. Se usa cuando el monto requerido es poco.

2.2.2 Teoría de la Rentabilidad

La rentabilidad es la conexión entre la utilidad y la inversión que se espera lograr. La rentabilidad mide la viabilidad de la administración de una organización, exhibida por los beneficios obtenidos de los acuerdos reconocidos y la utilización de las especulaciones, su clasificación y consistencia es la inclinación de los beneficios.

Estas utilidades son así la decisión de una organización calificada, la disposición aguda, la reducción de largo alcance de gastos y de costes y cuando todo está dicho en hecho de la opinión de cualquier medida que tiende a beneficiar.

2.2.2.1 Tipos de rentabilidad

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad monetaria o de riesgo es una medida, para un plazo específico, de la llegada de las ventajas de un esfuerzo prestando poco respeto al financiamiento del mismo. De aquí en adelante, según la visión más general, la productividad monetaria se considera como una medida de la capacidad de los recursos de una organización para crear estímulos independientemente de cómo se hayan financiado, permitiendo una correlación de beneficios entre empresas sin distinción en las diversas estructuras presupuestarias.

b) Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es una medida para un período de tiempo determinado, de la llegada en el valor, en gran parte pagando poca atención a la transferencia de pago. La ganancia relacionada con el dinero podría considerarse como una medida de beneficio más cercana a los inversionistas o propietarios que la productividad monetaria y, por consiguiente, hipotéticamente, y según la suposición de mayor alcance, es el marcador de beneficio que los directores intentan amplificar a la luz de una legítima preocupación por los propietarios. Por otra parte, un rendimiento presupuestario inadecuado sugiere una restricción de dos vías sobre el acceso a las nuevas fuentes de posesión. En primer lugar, a la luz del hecho de que ese bajo nivel de productividad relacionada con el dinero es

característico de los activos creados dentro de la organización; Y segundo, ya que puede limitar el financiamiento externo.

2.2.3 Teoría del Crédito

Un crédito es un adelanto concedido a un cliente a cambio de una garantía de la cuota en una fecha futura mostrada en un acuerdo. Esta suma debe ser devuelta con una suma extra (interés), que se basa en lo que ambas partes han coincidido. La medida del crédito e interés que debemos pagar dependerá de varias variables, por ejemplo, nuestra capacidad de pagar en la fecha acordada, sin importar si previamente hemos sido grandes pagadores o si hay alguien que puede responder en el orden correcto.

El "crédito" se origina en el latín *creditum*, lo que implica claramente en la certeza que se da en un hombre que obtendrá el dinero.

La confianza no tiene que ser suprema, sino que debe existir hasta cierto punto y ser complementada por las garantías que se toman para garantizar la recuperación del crédito.

Las organizaciones presupuestarias evalúan el riesgo de que un particular no cumpla con las condiciones establecidas en el momento en que se conceda el adelanto. Para ello, consideran factores, por ejemplo, las oportunidades de mercado, la fundación de la empresa o las personas que mantienen el negocio, el tipo de fabricante que la organización ofrece, el tipo de máquina que la organización tiene. Cada una de estas informaciones es recopilada por el representante de las instituciones financieras, que evalúa la capacidad de pago del cliente y la que asegura que se le podría cobrar.

En vista de todos los datos adquiridos, se hace un informe que servirá para enmarcar un registro de reembolso de préstamos, lo que permitirá al banco identificar cuál es la suma de crédito más extrema a la que el cliente puede llegar y en qué modalidades puede hacerse la dispensación.

Esa es la razón por la que es además más probable que un negocio progresando obtendrá más financiación que un negocio sin registros comerciales anteriores.

2.2.4 Teoría de las Micro y Pequeñas Empresas

a. Ministerio de trabajo y promoción de empleo (2006), específico a la Micro y Pequeñas Empresas como una unidad financiera constituida por un individuo natural o jurídico, en cualquier tipo de asociación o administración de empresas pensadas en la presente ley, cuya razón de existir es crear ejercicios de extracción, transformación, producción, comercialización de mercancías o arreglos de administraciones. En el momento en que esta ley alude al acrónimo Micro y Pequeñas Empresas, alude a organizaciones de menor escala y pequeñas, que a pesar de tener su propio tamaño y cualidades, tienen medida hasta el tratamiento en esta ley, aparte de la administración empresarial que es apropiada para trabajos en escala miniaturizada.

b. El financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas o PYME en América Latina: Según **Emilio Zevallos V.** En el caso de Costa Rica, la cuestión del acceso al financiamiento aparece en la tercera posición de las necesidades de los visionarios empresariales, luego de altos cargos sociales y de anarquía. Por el lado de la oferta, hay fuentes de financiación

accesibles a las PYME; Sin embargo, se percibe la cercanía de altos gastos liquidados en el marco monetario que amplían el crédito y, de esta manera, su situación. Además, no hay una definición homogénea para distinguir a los prestamistas, las estrategias de aprobación son moderadas (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el marco) y los costos de formalización son altos (sanción de archivos, informes maestros, etc.). Como en países anteriores, el nivel de garantía es alto y no hay concepto de cliente (no hay memoria en esto), ya que cada nueva operación de un cliente similar experimenta una metodología habitual similar.

A causa de Chile, el financiamiento como obstrucción se considera en el cuarto lugar de la jerarquía, después de la rivalidad de puñaladas, el funcionamiento de la asamblea mecánica estatal y la circunstancia macroeconómica general. La cuestión no es una gran cantidad de acceso a la financiación, sino las condiciones en las que se permite. El más básico para los hombres de negocios son las certificaciones y las tasas de préstamo. Menos parte del tiempo fueron comisiones altas, tiempo dedicado a material impreso y ausencia de datos. Estos factores de disuasión fueron reconocidos como razones de desgracia empresarial, posposición o cancelación de actividades. Otra realidad importante demostrada por la gente de negocios se reunió fue que su principal fuente de financiación es el valor.

En El Salvador, la cuestión del acceso al fondo obtuvo el segundo lugar en el sistema progresivo, simplemente después de los estados de rivalidad local (fundamentalmente, mostrar el control y no llamados a la rivalidad). Las partes más sensibles de la cuestión eran las altas tasas de préstamo, el

tipo de garantías requeridas (organización del contrato, préstamo hipotecario de una propiedad individual, firma conjunta, propiedad portátil, suscriptores, etc.) y necesidades innecesarias. Diferentes factores de disuasión de la cadena de mando inferior fueron la disposición de la evaluación de la probabilidad de crédito, los plazos permitidos para la cancelación de créditos, entre otros.

Como puede verse, la cuestión del acceso a los fondos tiene puntos básicos en costos de financiamiento, certificaciones y prerequisites. Diferentes componentes menos críticos, sin embargo, vitales son los marcos de evaluación de riesgos y los gastos de las técnicas relacionadas con el dinero.

Lo anterior de una manera indirecta demuestra algunas partes del problema. Desde un punto de vista, gran parte del tiempo las PYME no satisfacen las necesidades que los bancos solicitan normalmente. Esta cuestión de datos infiere la necesidad de otros instrumentos de difusión, con el objetivo de que tanto la oferta de financiación como sus condiciones lleguen con éxito a los clientes potenciales.

Mientras tanto, el bajo nivel de formalidad en algunas de estas organizaciones es un elemento restrictivo para el acceso al financiamiento. Ahora, el deber de los empresarios de negocios es claro. Además, nos ubicamos un marco relacionado con el dinero en el que los marcos de evaluación de las organizaciones más pequeñas o para pequeñas sumas de dinero, no existen o están fuera de servicio. Esto es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero además de su propio desperdicio para atraer a diferentes secciones donde el volumen de clientes

es más esencial que la medida individual de los créditos. Esto supone el avance de sistemas más razonables para clientes pequeños, pero además una expansión en la efectividad del sistema financiero.

El financiamiento de las MYPE en el Perú: El marco presupuestario está representado por lo que se rige mediante la Ley N ° 26702, las alteraciones resultantes y sus direcciones.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

Las Micro y Pequeñas Empresas se caracterizan como la unidad monetaria, ya sea jurídica o natural, cualquiera que sea su tipo de asociación, que pretende desarrollar actividades de transformación, extracción, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE (SUNAT, 2017).

2.3.2 Definición de Financiamiento

Podemos definir al financiamiento como el instrumento a través del cual se aporta el efectivo o se permite un crédito a una persona, organización o asociación que realice proyectos, obtenga bienes o servicios, cubra los costos de una actividad u obra, o satisfaga sus compromisos con sus proveedores.

La adquisición de los fondos fundamentales para la financiación de la organización y que tiene que darla, la financiación comprende en la adquisición de activos o métodos para la entrega, que están obligados a la obtención de la mercancía de capital Que la Compañía necesita para satisfacer sus objetivos (**Aguirre, 1992**).

Por regla general, la financiación es un crédito concedido a un cliente como resultado final de una garantía de cuota en una fecha futura mostrada en un acuerdo. Esta suma debe ser devuelta con una suma extra (interés), que se basa en lo que ambas partes han coincidido (**Ferruz, 2000**).

Además, la disposición de los activos financieros presupuestarios para completar una acción monetaria es típicamente los totales de efectivo que han ido a las organizaciones o algunos esfuerzos administrativos y sirven para complementar la posesión de activos (**Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006**).

Por otra parte, es el dinero que recibimos para satisfacer una necesidad monetaria y que estamos resueltos a pagar dentro de un período predefinido, a un valor específico (intereses), con o sin pagos incompletos, y ofreciendo garantía desde satisfacción de la base presupuestaria que garantiza su recolección (**Sosa, 2007**).

2.3.2.1 Características del financiamiento

El financiamiento es restrictivo sobre los efectos secundarios de la investigación de los datos proporcionados en el Formulario de Solicitud de Financiamiento.

El financiamiento no es un crédito para la organización y no se cobra ningún interés por ello. Tampoco constituye un regalo, teniendo en

cuenta el objetivo final de exigir que la organización se encargue de la administración de los bienes inevitablemente permitidos. Los estados de retorno del financiamiento a las fundaciones elegidas serán acordados y consultados en este momento de permitir.

Si surge una ocurrencia de llegar al financiamiento, la organización se beneficiará por consiguiente de la capacidad de los establecimientos requeridos en la mejora innovadora, administración, publicidad, apertura de escaparate, etc., a través del avance en conjunto con la organización.

En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares.

2.3.3 Financiación Interna o Autofinanciación

Proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones. Según **Aguirre (1992)**, puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

- a. Reservas:** son una expansión del capital perpetuo de la organización, tienen objetivos no exclusivos e incluso particulares a pesar de la vulnerabilidad o peligros concebibles pero aún no conocidos, y están asignados a los beneficios del período. Cuando es difícil financiar a diferentes organizaciones para pequeños y medianos emprendimientos con acceso

restringido a los mercados de capital, o en situaciones diferentes donde el peligro de la especulación es excesivamente increíble, lo que hace imposible depender del financiamiento de otros individuos, lo que produce un alto costo.

- b. Previsiones:** son además un aumento de capital sin embargo en una premisa temporal, con objetivos particulares y pueden requerir una apariencia de activos. Están preparados para manejar ciertos peligros oscuros o desventuras concebibles y además se cargan contra el beneficio de la época.
- c. Amortización:** es la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo. Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general, el autofinanciamiento está más de acuerdo con la verdad de las grandes organizaciones, ya que la parte dominante de los inversionistas no son todos los que se ven obligados a sumar a los beneficios.

2.3.4 Financiación Externa

Esta se define como la financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias, donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos.

Financiación vía entidades de crédito, es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican.

Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito. **Oriol Amat (1998)** centra su análisis en esta fuente subdividiéndola en cuatro subgrupos.

2.3.5 Definición de Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que algo necesita para crear suficiente beneficio o utilidad; Por ejemplo, una empresa es lucrativa cuando sus ingresos son mayores que sus egresos, un cliente es beneficioso cuando produce mayores ingresos que costos, un departamento área de la empresa es beneficiosa cuando sus ingresos producidos son mayores que sus costos. Se define a la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión (**Pérez, 2014**).

2.3.6 Definición de Microfinanzas

Las Microfinanzas se refieren a los servicios financieros a pequeña escala, en particular los fondos de crédito e inversión que se otorgan a individuos que cultivan, pescan o crían animales; que trabajan en empresas de pequeña o menor escala donde se producen, se reciclan, reparan o venden mercancías; que dan servicios; que obtienen un salario alquilando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de trabajo o herramientas y aparatos.

Se define a las Microfinanzas como una intermediación financiera a nivel local. Esto se refiere a la provisión de servicios financieros como

préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos o personas en situación de pobreza, incluyendo consumidores y auto empleados (**Garzón, 1996**).

2.3.7 Definición de Crédito

Podemos definir al Crédito es un anticipo de efectivo que el Banco da a su cliente, con la condición de que luego, el cliente restaure este anticipo de manera constante o en una cuota única y con un interés adicional que reembolse al Banco durante todo el tiempo que no disponía de ese efectivo. El crédito es una operación presupuestaria en la que nos permite acceder a una cantidad de dinero en efectivo hasta un máximo predeterminado y en un plazo específico. En un crédito supervisamos ese efectivo nosotros mismos a través de la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo nuestras necesidades de forma razonable. Por lo tanto, podemos cancelar una parte o la mayor parte de la obligación cuando lo consideremos necesario, junto con el pago de intereses anteriormente deducidos (**Todo Prestamos, 2014**).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de Investigación

El diseño de investigación aplicada fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso.

No experimental.- Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, es decir se observa el fenómeno a estudiar tal como se muestra en su contexto.

Descriptivo.- Fue descriptivo porque solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

Bibliográfico.- Porque se tomó de referencia a la literatura.

De caso.- Porque está hecho de una sola empresa.

3.2 Población y Muestra

De acuerdo al método de investigación bibliográfica, documental y de caso, no tiene población y tampoco Muestra.

3.3 Definición y Operacionalización de las variables

No se aplicó por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso.

3.4 Técnicas e Instrumentos

3.4.1 Técnicas

La técnica que se aplicó en la investigación es la de Revisión Bibliográfica, Documental y de caso, mediante la recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de Internet.

3.4.2 Instrumentos

En cuanto a los instrumentos utilizados, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se elaboró fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información y el cuestionario.

Al haber aplicado la Técnica de la Recolección de Información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitieron formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

3.5 Plan de Análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó el análisis descriptivo.

3.6 Matriz de Consistencia

Titulo	Enunciado del Problema	Objetivo General	Objetivos Específicos	Hipótesis
<p>Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso de la empresa: “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: Caso de la empresa: “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017.</p>	<p>Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: Caso de la empresa: “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y pequeña empresas del Perú, 2017. 2. Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de la empresa “MORETEX” S.A.C, de Cajamarca, 2017. 3. Realizar un análisis comparativo de las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Perú: Caso de la empresa “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017. 	<p>No es aplicable</p>

3.7 Principios Éticos

No se aplicó.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1:

Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, 2017.

CUADRO N° 01

AUTORES	RESULTADOS
Trujillo (2010)	Llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: <ul style="list-style-type: none">• El 75% de las Micro y Pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo.• El 55% de las Micro y Pequeña empresas recibieron créditos financieros para el año 2008; mientras que en el año 2009 disminuyo a 45% que recibieron crédito.• El 100% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas que obtuvieron un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.• El 65% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo que el monto es suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.• El 100% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.
Rengifo (2011)	En su tesis, manifiesta que: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al

	<p>financiamiento, sus Micro y Pequeñas Empresas tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.</p> <p>Respecto a la rentabilidad: El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.</p>
Vásquez (2008)	<p>En un estudio en el sector turismo, llegó a las siguientes conclusiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las Micro y Pequeñas Empresas en la parte de turismo examinada obtienen créditos relacionados con el dinero en mayor medida de los bancos comerciales que de los bancos no comerciales. • Los créditos obtenidos por las Micro y Pequeñas Empresas contempladas han puesto recursos en extensiones más notables en: cambio y extensión de locales, capital de trabajo y activos fijos. • El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas expresaron que los arreglos de crédito han ampliado la ganancia de éstas Micro y Pequeñas Empresas. • Además, el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas analizadas ven que el crédito relacionado con el dinero permitieron una mayor expansión de la ganancia corporativa. • Del mismo modo, el 57% de las Micro y Pequeñas Empresas consideradas dijo que el crédito relacionado con el dinero expandió la ganancia en más de un 5%, destacando el intervalo de más de 30%.
Sagástegui (2010)	<p>En su estudio en el rubro pollerías del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • El 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas obtuvieron créditos presupuestarios en 2008; por el contrario, en 2009 solo el 16.7% obtuvo crédito. • El 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. • El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas que obtuvieron crédito, usaron este crédito para el ampliamiento y mejora de sus instalaciones y la mitad dijo que ponen los recursos en capital de trabajo y activos fijos, respectivamente. • El 33.3% de los agentes legales de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas dijeron que el microcrédito relacionado con el dinero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no reaccionó. • El 16.3% de los agentes legales de las Micro y Pequeñas Empresas que se dieron a conocer dijeron que la productividad de sus organizaciones se expandió en un 15% y un 5% respectivamente.
--	---

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

4.1.2 Respecto al Objetivo Específico 2:

Describir las características del Financiamiento y Rentabilidad de la empresa “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017.

CUADRO N° 02

- 1) ¿Cuál es el tipo de financiamiento para el capital de su empresa?
Propio () De entidades financieras (X) De otras personas ()
- 2) Solicitó crédito para su empresa
Si (X) No ()
- 3) Recibió el crédito solicitado para su empresa
Si (X) No ()
- 4) ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?
Si (X) No ()
- 5) ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?
Compra de mercadería (X) Mejoramiento y/o ampliamiento del local ()
Compra de activos fijos () Programa de capacitación ()
- 6) El préstamo que obtuvo contribuyo a la solución de problemas de liquidez de su empresa. Es decir alcanzó para el cumplimiento de sus deudas y obligaciones?
Si () No (X)
- 7) De qué manera se manifiesta la rentabilidad obtenida en su empresa:
Ha incrementado sus activos () Tengo menos deudas (X)
Tener más clientes () Ya no se recurre a préstamos ()
- 8) Ha recibido visitas de las entidades financieras ofreciendo servicios crediticios con el argumento de su buena solvencia económica y financiera como imagen de su empresa.
Si (X) No ()

9) ¿Cree usted que las políticas de las transacciones de las entidades financieras está motivando el incremento de la rentabilidad en su empresa?

Si () No ()

10) ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?

Si () No ()

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa del caso.

4.1.3 Respecto al Objetivo Específico 3:

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso de la empresa “MORETEX” S.A.C de Cajamarca, 2017.

CUADRO N° 03

Elementos de Comparación	Resultados del Objetivo Específico 1	Resultados del Objetivo Específico 2	Resultados
Fuentes de financiamiento	<p>Trujillo (2010), establece que el 100% de las Micro y Pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.</p> <p>Según Rengifo (2011), los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Micro y Pequeñas Empresas tienen las</p>	<p>La empresa en estudio (MORETEX SAC.) obtuvo financiamiento para su capital a través de entidades financieras.</p>	COINCIDEN

	<p>siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.</p> <p>Sagástegui (2010), afirma que el 33.4 % de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.</p>		
Destino del financiamiento	<p>Vásquez (2008), afirma que los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.</p> <p>Sagástegui (2010), el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas que obtuvieron crédito, usaron este crédito para el ampliamiento y mejora de sus instalaciones y la mitad dijo que ponen los recursos en capital de trabajo y activos fijos, respectivamente.</p>	El financiamiento obtenido por la empresa (MORETEX SAC.), es dirigido al capital de trabajo (compra de mercaderías)	COINCIDEN

Acceso a créditos financieros	Trujillo (2010) , afirma que el 75% de las Micro y Pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo. Sagástegui (2010) , el 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas revisadas obtuvieron créditos presupuestarios en 2008; por el contrario, en 2009 solo el 16.7% obtuvo crédito.	La empresa en estudio (MORETEX SAC.), obtuvo el crédito financiero inmediatamente luego de solicitarlo.	COINCIDEN
Respecto a la Rentabilidad	Rengifo (2011) , El 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.	La empresa en estudio (MORETEX SAC.) afirma que el acceso al financiamiento mejoro la rentabilidad en los últimos 2 años.	COINCIDEN

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específicos 1 y 2.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo Específico 1

Trujillo (2010), Rengifo (2011) y Sagástegui (2010), coinciden en sus resultados al establecer que cerca de un 40% de las Micro y Pequeñas Empresas reciben créditos bancarios, así como también que la edad predominante en los gerentes y/o representantes legales se encuentra entre los 45 a 65 años y sobre todo que los créditos obtenidos fueron oportunos para el crecimiento de sus negocios.

Manifiestan que menos del 50% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, tienen grado de instrucción superior.

Por lo tanto se puede discernir que la gran mayoría de Micro y Pequeñas Empresas están dirigidas por representantes que bien no cuentan con carreras superiores, pero si cuentan con gran experiencia dentro de este sector y tienen acceso a créditos tanto bancarios como no bancarios.

4.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2

Respecto a las fuentes de financiamiento

Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (MORETEX SAC.), el gerente afirma que obtuvo financiamiento para su capital a través de entidades financieras (cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras), estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: **Trujillo (2010), Rengifo (2011) y Sagástegui (2010)**; quienes afirman que más del 60% de las Micro y Pequeña empresas obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario y este les fue otorgado a corto plazo.

Respecto al destino del financiamiento

Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (MORETEX SAC.), el financiamiento obtenido por la empresa es dirigido al capital de trabajo (compra de mercaderías), estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: **Vásquez (2008) y Sagástegui (2010)**; quienes mencionan que gran parte de los créditos obtenidos son destinados a compra de mercaderías.

Respecto al acceso a créditos financieros

Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (MORETEX SAC.), el acceso al crédito financiero se produjo inmediatamente luego de solicitarlo, estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: **Trujillo (2010) y Sagástegui (2010)**; establecen que más del 75% de las Micro y Pequeñas Empresas obtienen un crédito luego de solicitarlo.

4.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3

Respecto a las fuentes de financiamiento

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (MORETEX SAC.), los resultados coinciden porque ambos autores señalan que los créditos obtenidos por las Micro y Pequeñas Empresas son a través de entidades financieras, lo mismo que ocurrió con la empresa MORETEX SAC., que obtuvo el financiamiento por medio de una cooperativa de crédito.

Respecto al destino del financiamiento

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (MORETEX SAC.), los resultados coinciden ya que ambos autores confirman que el financiamiento que obtienen las Micro y Pequeñas Empresas es dirigido en gran parte al capital de trabajo (compra de mercaderías) y en el caso de la empresa MORETEX SAC., también es destinado a la compra de mercaderías.

Respecto al acceso a créditos financieros

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (MORETEX SAC.), los resultados coinciden ya que ambos autores establecen que más del 75% de las Micro y Pequeñas Empresas

obtienen un crédito luego de solicitarlo y en el caso de la empresa MORETEX SAC., el acceso al crédito financiero se produjo inmediatamente luego de solicitarlo.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al Objetivo Específico 1

En los resultados de los antecedentes, se han encontrado trabajos que han mostrado estadísticamente datos importantes del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, estableciendo que dentro de este sector las empresas no tienen demasiado acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias, pero si gran acogimiento por las entidades financieras como son las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, que otorgan el financiamiento necesaria para salir adelante.

5.2 Respecto al Objetivo Específico 2

La empresa MORETEX SAC., menciona que si bien cuando se estableció en el año 2010, no se le era otorgado créditos financieros por no contar con activos que respalden dichos créditos, pero en el transcurso de los años y el aumento constante de la rentabilidad, proporcionó el acceso al financiamiento.

5.3 Respecto al Objetivo Específico 3

Tantas empresas a nivel nacional como en nuestro caso, necesitan de un financiamiento que les permita seguir desarrollándose como entidad productora, es por esto que las entidades financieras facilitan el acceso a estos créditos pero a una tasa de interés alta.

5.4 Conclusión General

Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú se enfrentan a dificultades similares, muchas no pueden acceder a créditos otorgados por los bancos con bajos intereses y se ven obligadas a solicitar financiamiento a las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, a una tasa de interés muy alta que genera un bajo margen de utilidad.

A través del Financiamiento se va a mejorar las compras de las mercaderías y con unas buenas tasas financieras, no va a influenciar en la productividad por ser rentables.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas

Amadeo, A. (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Amat O. (1998). Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones. Ediciones Gestión 2000. Quinta Edición. España.

Aguirre S. (1992). Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A. 542 p.

Diario Gestión. (25 de Marzo de 2014). Solo 3.6% de MYPES formales están en capacidad de exportar sus productos. Diario Gestión.

FERRUZ L. (2000). La rentabilidad y el riesgo. España. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

Garzón J. (1996). “Microfinance and Antipoverty Strategies. A donor perspective”. United Nations Development Program (UNDP). New York, 1996.

González, S. (2014). LA gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Recuperado en:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Herrera S. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Huamán P. (2011). Las MYPES en el desarrollo del país. Recuperado de:
<http://actualidadmypeperu.blogspot.pe/2011/02/las-mypes-en-el-desarrollo-del-pais.html>

Kong R. y Moreno Q. (2014). Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Micro y Pequeñas Empresas Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012. Recuperado de:
http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamos_Jessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Medina H. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Ministerio de trabajo y promoción de empleo (2006). Las Micro empresas: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur. Recuperado de: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf

Pérez P. (2014). Definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>

Rengifo S. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

Sagástegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sosa C. (2007). “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas”.

SUNAT (2017). Micro y Pequeñas Empresas, ¿Qué beneficios tengo? Recuperado de: <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>

Todo Préstamos (2014). Concepto de crédito. Recuperado de: <http://www.todoprestamos.com/prestamos/credito/>

Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial-

rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

Vásquez P. (2007). Incidencia Del Financiamiento Y La Capacitación En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Turismo Del Distrito De Chimbote, Periodo 2005-2006. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071520.pdf>

Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las Micro y Pequeñas Empresas. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>

Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las Tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>

6.2 Anexos

Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario**, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi informe de investigación cuyo título es:
“ CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA “MORETEX SAC”, DE CAJAMARCA, 2017

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con un “X” la alternativa correcta:

DATOS DE LA EMPRESA

1. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?
Un año () dos años () tres años () más de tres años ()
2. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?
1 () 2 a 4 () 4 a 10 () más de 10 ()
3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?
Propio () De entidades financieras () De otros personas ()
4. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?
Obtener más ganancias () Dar empleo a la familia ()

14. ¿En qué año recibieron más capacitaciones por cuenta de la empresa?
 2009 () 2010 () 2011 ()
15. ¿Considera la capacitación como una inversión?
 Si () No ()
16. ¿Cree que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa?
 Si () No ()
17. ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad, es decir sobresale sobre otras empresas?
 Si () No ()
18. Cree Ud. Que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición e identificándose como una organización con presencia en la comunidad?
 Si () No ()

FINANCIAMIENTO

19. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para el capital de su empresa?
 Propio () De entidades financieras () De otras personas ()
20. Solicito crédito para su empresa
 Si () No ()
21. Recibió el crédito solicitado para su empresa
 Si () No ()
22. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?
 Si () No ()
23. ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?
 Compra de mercadería () Mejoramiento y/o ampliación del local ()
 Compra de Activos fijo () Programa de capacitación ()

