



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE TRANSPORTE
DE PASAJEROS RUTA HUARAZ-CARAZ, 2017**

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

AUTOR:

BACH. JHONATAN EDSON NARCISO ALFARO

ASESOR:

DR. CPCC JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2018

**Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas
empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz,
2017**

Jurado de sustentación

Mgter. CPCC Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. CPCC Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

Agradecimiento

A Dios, por forjar mi camino y dirigirme por el sendero correcto, por estar en todo momento conmigo ayudándome a aprender de mis errores y a no cometerlos otra vez. Por ser quien guía el destino de mi vida.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, alma mater que me acogió en esta etapa de formación académica. A la plana de docentes del Programa de Contabilidad por la dedicación en formar buenos profesionales.

En especial a mi docente tutor de tesis Dr. CPCC Juan de Dios Suarez Sánchez por haberme guiado durante el transcurso de esta investigación y por su constante apoyo.

JHONATAN EDSON

Dedicatoria

A mis padres: Marcelino y Juana por darme la vida y ser las personas más importantes en mi vida, por brindarme su apoyo en cada paso que he dado, por cada consejo, por permitir la culminación de mi carrera profesional.

A mi hijo Marcelo y a mi pareja Mariely, quienes son mi fortaleza de cada día por haberme apoyado en cada momento, ayudándome a valorar la vida, y por la motivación para seguir adelante y lograr mis metas trazadas.

JHONATAN EDSON

Resumen

La presente investigación surge del problema: ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017? El objetivo general fue determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz en el 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo simple y de diseño no experimental-transversal; descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal porque la recolección de datos se realizó en un solo momento, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 20 representantes de una población de 40 representantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, para lo cual se utilizó la técnica de la encuesta, llegando a los siguientes resultados: respecto al Financiamiento, se obtuvo como resultado de la investigación que la mayoría de las MYPE financiaron su empresa con las entidades bancarias por que les brindaron mayores facilidades, la mayoría de las MYPE usaron el crédito para la compra de vehículos. En cuanto a la Rentabilidad se dio a conocer que más de la mitad de encuestados afirmaron que su MYPE es rentable y con el financiamiento adquirido pudieron invertir y conseguir mayor rentabilidad. En conclusión, las MYPE se solventaron gracias al financiamiento; las MYPE generaron rentabilidad, también gracias al financiamiento de terceros.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, Transporte.

Abstract

The present investigation arises from the problem: How is the financing and profitability in the micro and small companies of transport of passengers route Huaraz-Caraz, 2017? The general objective was to determine the financing and profitability in the micro and small companies of passenger transport route Huaraz-Caraz in 2017. The investigation was of quantitative type, simple descriptive level and non-experimental design-transversal; descriptive because data of the natural reality were collected; not experimental because none of the study and cross-sectional variables were deliberately manipulated because the data collection was carried out in a single moment, in order to carry it out a sample of 20 representatives was taken from a population of 40 representatives, to whom they were applied a questionnaire of 12 questions, for which the survey technique was used, reaching the following results: regarding the Financing, it was obtained as a result of the research that the majority of the MSEs financed their company with the banking entities because they provided greater facilities, most of the MSEs used the credit for the purchase of vehicles. In terms of profitability, it was reported that more than half of respondents said that their MYPE is profitable and with the financing they were able to invest and achieve greater profitability. In conclusion, the MSEs were solved thanks to the financing; the MYPE generated profitability, also thanks to the financing of third parties.

Keywords: Financing, Profitability, Transportation.

Índice

Contenido	Pág
Título de la tesis	ii
Jurado de sustentación	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	11
2.1. Antecedentes	11
Internacional	11
Nacional	12
Regionales	17
Locales	20
2.2. Bases Teóricas	23
2.3. Marco Conceptual	29
III. Hipótesis	61
IV. Metodología	62
4.1. Diseño de la investigación	62
4.1.1. Tipo de la investigación	62
4.1.2. Nivel de la investigación	62
4.2. Población y muestra	63
4.2.1. Población	63
4.2.2. Muestra	63
4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores	64
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	65
4.5. Plan de Análisis	65
4.6. Matriz de consistencia	66
4.7. Principios Éticos	67
V. Resultados	69
5.1. Resultados	69
5.2. Análisis de resultado	72
VI. Conclusiones y recomendaciones	75
6.1. Conclusiones	75
6.2. Recomendaciones	76
Referencias bibliográficas	77
Anexos	83

Índice de tablas

Tabla 1.....	69
Tabla 2.....	69
Tabla 3.....	69
Tabla 4.....	69
Tabla 5.....	70
Tabla 6.....	70
Tabla 7.....	70
Tabla 8.....	70
Tabla 9.....	71
Tabla 10.....	71
Tabla 11.....	71
Tabla 12.....	71

Índice de figuras

Figura 1.....	86
Figura 2.....	87
Figura 3.....	88
Figura 4.....	89
Figura 5.....	90
Figura 6.....	91
Figura 7.....	92
Figura 8.....	93
Figura 9.....	94
Figura 10.....	95
Figura 11.....	96
Figura 12.....	97

I. Introducción

En la actualidad el crecimiento de las grandes empresas proviene del esfuerzo de cada dueño, el buen servicio y la calidad de servicio que les brindan, como empresa empezaron siendo unas MYPE, algunos iniciaron como empresa familiar y otros con un solo dueño.

De acuerdo a la línea de investigación establecida por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, el presente informe nace de la línea de investigación titulada: la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE.

Villarán (2012) mencionó que las MYPE se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación, es así, que surge el interés en tratar de darle solución a sus problemas porque se les considera el sector con mayor capacidad de generación de empleo.

De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el término capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos, por lo tanto; las organizaciones o empresas que las implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones.

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo.

Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que la adopte generará un valor agregado

Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Vizcarra (2012), indicó que los empresarios de la micro y pequeña empresa, deben tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante. Dentro de los sectores que más importancia han cobrado en los últimos años, encontramos a las MYPE (micro y pequeñas empresas), la cuales han alcanzado un importante dinamismo a nivel nacional, siendo uno de los sectores más importantes en cuanto a autogeneración de empleo, como estrategia común en la población ante la escasez del mismo país. De esta manera, se han convertido en la base del desarrollo de la economía, generando el 80% del producto bruto interno del país.

Mendivil (2009) mencionó que las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales respecto a la generación de puestos de trabajo y, por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso, para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, como por ejemplo, creando

sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

León y Schreiner (1988) indicaron que en los últimos años las entidades bancarias y no bancarias están tomando las medidas adecuadas para el financiamiento a las MYPE a través de algunos componentes financieros favorables para el desarrollo de las MYPE.

En su investigación Bazán (2007) afirma que las micro y pequeñas empresas constituyen un eje en el desarrollo debido a la capacidad para crear empleos, adaptabilidad y diversos movimientos en el mercado, sin embargo, estas MYPE no tienen el debido soporte económico de los intermediarios financieros, la banca comercial no quiere operar con este tipo de empresas debido a que no son confiables por la disminución de la rentabilidad y el bajo volumen de operaciones.

Lourffat (2008) en su investigación concluyó que en la economía peruana, las MYPE son los que más empleo generan, además de favorecer en un alto porcentaje al PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores que cuenta con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que, prácticamente, no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la pequeña y microempresa en el mediano plazo, como si lo tienen otros países latinoamericanos Brasil, Chile, México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas; regulatorio, de presentación, apoyo y promoción de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y del financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones, los autores

diagnostican el estado en que se halla el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE en el Perú. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en que se encuentre un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los pequeños y microempresarios.

Sadit (2014) mencionó que Piura es una de las ciudades que está creciendo y está conformado por muchas pequeñas y microempresas; por ende, la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Piura ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas citadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las pequeñas y microempresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las pequeñas y microempresas de transporte van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general. En lo que respecta al sector servicios transporte de carga en la ciudad de Piura, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacionales, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas, tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio; sin embargo, se desconoce las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de dichas pequeñas y microempresas, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por

los créditos obtenidos, a qué instituciones financieras acuden para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPE reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no a sus trabajadores, etc.

Bernilla (2006) expresó que en América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico es por ello la preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, para generar los instrumentos adecuados para apoyarlas en su crecimiento, estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial porque de ello dependerá el desarrollo a futuro de las empresas.

El Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo en el año 2007 mencionó que en el Perú el sector vehicular en el mes de marzo creció el flujo vehicular en un total de 8,6% en ese mismo año el índice de flujo vehicular experimentó un crecimiento de 5,3% por el mayor tránsito vehicular de carga pesada y ligera reportados en las garitas de control. Los vehículos pesados incrementaron su índice de flujo vehicular en 6,8% en el 2006 y en marzo de 2007 en 8,3% respecto del mes análogo del año anterior. Los vehículos pesados están conformados por los tráileres, semitráileres, y camiones y el incremento en el flujo vehicular se encuentra relacionado al crecimiento de la actividad económica, especialmente por el favorable comportamiento de los sectores: agropecuario, minería e hidrocarburos, manufactura, electricidad, gas y agua, construcción, comercio, y otros servicios.

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros Huaraz-Caraz constituyen un problema complejo; debido a que los gerentes tienen un conocimiento limitado acerca de las teorías del financiamiento, conocen poco sobre las fuentes financieras y el correcto manejo de los instrumentos financieros, según las

clases de financiamiento formal, semi-formal, e informal; que generan deficiencias en la rentabilidad económica y financiera por no realizar análisis permanentes sobre la rentabilidad en el análisis contable; menos aun conocen las consideraciones para construir indicadores de rentabilidad, tampoco realizan la descomposición de la rentabilidad económica y financiera; hechos problemáticos que se presentan a nivel internacional, nacional y local.

En las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz el desconocimiento de las teorías de la rentabilidad y del riesgo en los modelos teóricos de los diferentes autores permite la falta de dirección empresarial en forma científica que no le dan una rentabilidad aceptable o ponderada peor aún no constituyen micro y pequeñas empresas con sostenibilidad en el tiempo y en el espacio donde se ubican. Esta falta de conocimiento teórico y conocimiento a profundidad del aspecto contable y empresarial, no les permiten realizar el análisis económico y financiero que les ayudaría en el conocimiento de la rentabilidad en el análisis contable, en cuanto a solvencia económica, se entiende como a la capacidad de la empresa para satisfacer obligaciones financieras; peor aún no conocen claramente la estructura financiera de la micro empresa, con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable.

Estas circunstancias no le permiten construir indicadores de rentabilidad, construcción de magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad; sus deficiencias no les permiten conocer la existencia, en la medida de lo posible una relación causal entre los recursos o inversión, considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados; no les permite la determinación de la cuantía de los recursos; aunque es necesario definir el lapso de tiempo al que se

refiere la medición de la rentabilidad; tampoco realizan la descomposición de la rentabilidad económica, referente al margen, rotación, la rentabilidad económica como producto de margen y rotación; menos, realizan la descomposición de la rentabilidad financiera en sus tres tipos de descomposición.

Existen problemas de conocimiento y análisis de la rentabilidad económica y financiera por parte de los gerentes de las micro empresas de transporte de pasajeros Huaraz-Caraz, generados por la falta de financiamientos internos y externos donde tienen muchas limitaciones en el manejo conceptual, teórico y práctico para la mejora continua de su micro empresa.

En lo que concierne al sector servicio rubro transporte, en donde se va a llevar a cabo la investigación, no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local; en todo caso, las pocas estadísticas que existen son muy antiguas. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE pertenecientes al sector servicios del rubro transporte en el ámbito de estudios.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE; y, sobre todo, la importancia que tienen los programas de apoyo a las MYPE por parte de los gobiernos y otras entidades públicas y privadas en cuanto apoyo al financiamiento, capacitación y asistencia técnica. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio no se conocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE en estudio; así como de programas de apoyo. Por ejemplo, no se sabe si dichas MYPE acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero acuden, qué tipo de interés pagan, etc. Finalmente,

tampoco se conoce si dichas MYPE en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc.

Es por ello que en el contexto de la investigación se ha formulado el siguiente enunciado: ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017?, para responder a la interrogante se ha propuesto los siguientes objetivos; como objetivo general se tiene: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017; para el logro de este objetivo se han desagregado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros Huaraz-Caraz, 2017.
2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros Huaraz-Caraz, 2017.

Existen motivos suficientes para afirmar que el tema y problema de investigación tienen mucha importancia en el momento actual porque corresponden a una actividad económica que sus resultados y pagos de impuestos generan el desarrollo económico y social del país. Por esta razón se justifica el estudio, desde los diferentes puntos de vista:

Desde el punto de vista teórico: Desde este punto de vista el trabajo de investigación se justifica por que ha exigido adoptar las teorías que sustenten a las variables y en el marco conceptual el uso de conceptos, bases teóricas, definiciones, principios y postulados que ayudan a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista práctico: En este punto se justifica por que se orienta a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de

la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para ser utilizado como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad, a las micro empresas de transporte de pasajeros Huaraz - Caraz, les servirá para la toma de decisiones en el proceso de mejoramiento del análisis económico, financiero y contable, que ayudará al micro empresario en la mejora continua de la rentabilidad en el tiempo, y; para mi persona como estudiante, los hallazgos científicos contables me servirán como fuente de información en la solución de problemas en el ámbito laboral.

Desde el punto de vista metodológico: desde este punto se justifica por que el trabajo de investigación ayudó en la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema, objetivos e hipótesis a demostrar, según las variables e indicadores de investigación.

Desde el punto de vista de la viabilidad: la elaboración del informe final de la tesis fue viable, porque el responsable de la investigación contó con los recursos humanos tales como: el investigador y el asesor; con los recursos materiales de oficina e impresión, y los recursos informáticos; así como con los recursos financieros para sustentar los costos que ocasionaron el trabajo de investigación. Todo este conjunto de recursos permitió el logro de los objetivos propuestos en la presente investigación contable.

En cuanto a la metodología de la investigación, fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, el diseño fue descriptivo simple-no experimental-transversal; descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento, la población estuvo

conformada por los propietarios y administradores que hacen total 40 personas, de la que se tomó como muestra a 20 personas, como técnica se utilizó la encuesta, como instrumento el cuestionario, el plan de análisis se realizó con la ayuda del programa Microsoft Excel, se hizo la matriz de consistencia y para el desarrollo se tomó en cuenta algunos principios éticos acorde a la investigación.

Se obtuvieron los siguientes resultados: respecto al Financiamiento, se reveló en la investigación, que la mayoría de las MYPE financiaron su empresa con las entidades bancarias porque les brindaron mayores facilidades, la mayoría de MYPE usaron el crédito para la compra de vehículos. En cuanto a la Rentabilidad se dio a conocer que más de la mitad de encuestados afirmaron que su MYPE es rentable con el financiamiento adquirido y que gracias a esto pudieron invertir y conseguir mayor rentabilidad. En conclusión, las MYPE se solventaron gracias al financiamiento de terceros, las MYPE generaron rentabilidad, también gracias al financiamiento de terceros.

II. Revisión de Literatura

2.1. Antecedentes

Para el desarrollo del presente informe se tomaron en cuenta antecedentes que desde su perspectiva de cada autor nos ayudaran a esclarecer algunas dudas y gracias a sus opiniones se podrá desarrollar el tema.

Internacional

De la Mora (2006) en su tesis titulada “Análisis de las necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima, Colombia” desarrollado en la Universidad de Colima. Tuvo por objetivo buscar cuales son las fuentes de financiamiento principales para las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima. La presente investigación es cualitativa, la población son todas las empresas pequeñas equivalente a 78, la muestra es de 30 empresas, las técnicas e instrumentos que se utilizaron fueron la entrevista y el cuestionario. Como conclusión llegó a que el análisis de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colina, reveló que en orden de importancia el 60 % de las empresas contestó que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, le sigue la banca comercial en un 17%, los prestamos familiares, recursos propios y clientes en 17% y finalmente la banca de desarrollo y las cajas de ahorro con un 3% cada una.

Amadeo (2013) elaboró esta tesis para optar el grado de maestría en dirección de negocios, titulado como: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas,

Argentina” determinando el siguiente objetivo general, que consistió en: determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, el cual aplicó una metodología de investigación tipo exploratorio cualitativo, haciendo uso de un diseño no experimental, cuya población investigada solamente fueron las empresas con requisitos necesarios para calificar como Mype, llegando a la conclusión de que existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado como en la incidencia de los mecanismos de financiación, como primera tendencia, los representantes legales consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna empeorará, y que existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por ende a los mecanismos de financiación.

Nacional

Atarama (2014) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- transporte. El tipo de investigación utilizado en el presente estudio es cuantitativo, el nivel de investigación es descriptiva, el diseño utilizado corresponde a no experimental, la población del trabajo de investigación está constituida por 15 empresas del sector transporte, La

muestra es no probabilística, se han tomado las 15 empresas, como técnica se utilizó la observación, la entrevista y la encuesta; y como instrumento se utilizó el cuestionario. Como conclusión llegó a que los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 53% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 93% fue a corto plazo, el 7% fue de corto plazo y el 27% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Jibaja (2014) en su investigación sobre “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios – transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios – rubro transporte de carga de la ciudad de Piura. La investigación fue de tipo cuantitativo-descriptiva, nivel descriptivo, diseño no experimental para el recojo de la información se tomó en forma dirigida una muestra de diez MYPE de una población de cincuenta, a quienes se les aplicó un cuestionario que constó de 22 preguntas relacionada obviamente a la investigación, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: el 60% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de los bancos los cuales financian con créditos personales y con hipotecas. En cuanto a la capacitación, el 100% de las MYPE encuestadas si capacitan a su personal. En cuanto a la rentabilidad, el 80% de los encuestados afirmaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Yovera (2014) en su investigación titulada “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014”. Desarrollada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura; tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 Mype del sector y rubro en estudio, la muestra no aleatoria por conveniencia estuvo representada por 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios y a las Mype: el 100% son adultos, el 70% son de sexo masculino y el 40% tiene estudios superiores universitario completo, el 100% se dedica al negocio por más de 02 años y el 80% de las Mype se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: manifestaron que el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias, siendo invertida el 70% en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: manifestaron que un 40% recibió capacitación antes de recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad.

Lazo (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector

comercio - rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2011”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara. El tipo de investigación es cuantitativa, se realizó un diseño de investigación descriptivo, la población del proyecto de investigación estará conformada por 09 Empresas, se tomó como muestra a toda la población, La técnica que se utilizó en el presente trabajo de investigación ha sido la encuesta, como instrumento el cuestionario estructurado. Como conclusión llegó a que mayoritariamente en un 89%, considera que a través de capitales de terceros y/o entidades financieras, han mejorado la rentabilidad, siendo otro factor estratégico la capacitación, la misma que ha mejorado a través de los últimos dos años; considerándose que un 89% la rentabilidad está influenciada por el financiamiento externo; así como en un 78% está influenciada por la capacitación; siendo factor determinante para esta rentabilidad, el crédito obtenido.

Alvines (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012. El tipo de investigación fue cuantitativo, el nivel de la investigación fue

descriptivo, el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental-descriptivo, como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario. Como conclusión llegó obtuvo que el 71% de las micro y pequeñas empresas del sector financiero su actividad con entidades bancarias y no bancarias de la región, el 50% de las micro y pequeñas empresas recibió financiamiento de la Caja de Ahorro y Crédito Sullana, y el 60% de las micro y pequeñas empresas invirtió en capital de trabajo el crédito obtenido.

Durán (2013) en su investigación: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, estaciones de servicio de combustible en el distrito de Tacna, periodo 2011-2012”, desarrollada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Tacna. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro comercio estaciones de servicio de combustible en el Distrito de Tacna 2011-2012. La investigación fue descriptiva y para el desarrollo de esta se tomó una muestra de 17 MYPE de una población de 17 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 100% son adultos, el 70% tienen estudios superiores universitario completa y el 100% son casados. Respecto a las características: el 94% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 65% tienen dos trabajadores permanentes y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 100%

recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 65% del sistema bancario, en el año 2011, el 100% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 53% ha recibido dos cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 100% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Regionales

Monzón (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro fotocopias-Chimbote, 2010-2011”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios - rubro fotocopias - Casco Urbano de Chimbote, periodo 2011-2012. El tipo de la investigación fue cuantitativo, el nivel de la investigación fue descriptivo, el diseño utilizado en la investigación fue no experimental –descriptivo, la población estuvo constituida por 15 MYPE dedicadas al sector y rubro en estudio, la muestra fue poblacional, es decir, constituida por 15 MYPE, para el recojo de la información se aplicó la técnica de la encuesta, como instrumento se aplicó un cuestionario. Como conclusión llegó a que más de la mitad de las MYPE

estudiadas financian sus actividades con préstamos financieros de terceros y aproximadamente un tercio lo hace con recursos financieros propios.

Ricsler (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010-2011”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010-2011. Se utilizó el diseño no experimental-descriptivo, la población de nuestro estudio estará conformado por un total de 12 micro y pequeñas empresas, la muestra estará conformada por 12 micro y pequeñas, se utilizó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado. Como conclusión llegó a que los empresarios encuestados manifestaron que, respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: el 42% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 58% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 66% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Guevara (2014) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios, rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-

2011”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro RESTAURANTES - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. El trabajo de investigación es de tipo cualitativo, el trabajo de investigación es de nivel descriptivo, para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo, la población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por un total de 25 MYPES del sector servicios, rubro RESTAURANTES del Distrito de Chimbote; la muestra está conformada por 10 MYPES, las mismas que representan el 40 % de la población en estudio, para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario. Como conclusión llegó a que en su mayoría las MYPES en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital, siendo los resultados de esta variable de 60% de las empresas encuestadas, cuentan con un tipo de financiamiento para el capital de su empresa con recursos propios y el 40% de las empresas encuestadas, cuentan con un tipo de financiamiento para el capital de su empresa a través de recursos de entidades financieras.

Chilón (2015) elaboró su tesis para optar el título de contador público, denominado como: “La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013”, partiendo del objetivo principal consistente en: Determinar y describir las características del

financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013, el diseño que utilizó en esta investigación fue no experimental-descriptivo, no experimental, porque no manipuló deliberadamente las variables y descriptivo, porque el propósito que tuvo fue describir las variables en su contexto dado, la población estuvo constituida por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicios y rubro transporte interprovincial de Cajamarca y tomó como muestra al total de la población, llegando a la siguiente conclusión, el 100% de las Mype dedicadas al rubro transportes son formales, manifestando también que el 60% de ellos obtuvieron financiamiento de terceros y que el 90% mejoró la rentabilidad de su empresa a través del financiamiento.

Locales

Guerrero (2013) en su tesis titulada “El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011. El Tipo de la investigación cuantitativo - descriptivo; no experimental, el nivel de investigación fue de carácter aplicativo, la población de estudio estuvo conformado por 25 Micro y Pequeñas Empresas; se halló una población muestral de 25 representantes de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado que

permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Y como conclusión se describieron las principales características de la Rentabilidad de las MYPES sector servicios-rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011; el 60% de los encuestados dijo que las políticas de atención de las entidades financieras si contribuyó al incremento de la rentabilidad del negocio; el 36% los representantes manifestaron que el microcrédito contribuyó en un 30% en la rentabilidad del negocio; así mismo el 64% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado; el 84% de los representantes de las MYPE afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Trigoso (2013) en su tesis titulada “El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector hotelero de Huaraz 2012”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. El objetivo logrado en la presente investigación fue relacionar el financiamiento con la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz en el año 2012. La investigación fue de tipo y nivel cuantitativo y correlacional, diseño descriptivo correlacional de corte transversal. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 30 MYPE de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Como conclusión llegó de acuerdo a los resultados presentados en los anexos; queda descrito que el nivel del financiamiento en el sector hotelero de las MYPE es una ayuda para contribuir con las empresas.

Córdova (2015) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014”. Desarrollado en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia-Huaraz, periodo 2014. El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, el trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, el diseño de investigación que se utilizó fue no experimental-descriptivo, la población estuvo constituida por 12 MYPE dedicadas al sector de servicios, rubro en estudio, las mismas que cumplen los requisitos de ser MYPE, se tomó una muestra dirigida al total de la población, consistente a 12 MYPE. Como conclusión se describieron las principales características del financiamiento, las mismas que por su vencimiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo para gastos de inversión; por su origen la mayoría de las empresas estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, especialmente del sistema bancario.

2.2. Bases Teóricas

Teoría del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde estos últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (en adelante EFO). En 1952 Durand publicó un trabajo donde defendió la existencia de

una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene una base teórica rigurosa, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Así también, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como:

- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también suelen utilizarse las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Los amigos y/o parientes: Las fuentes privadas como los amigos y/o familiares, son otra forma de conseguir dinero. Este préstamo se realiza sin interés o a una tasa de interés considerablemente baja, lo cual es bastante beneficioso para iniciar las operaciones.
- Bancos y entidades de crédito: Dichas instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está debidamente justificada, y que su capacidad de pago sea óptima para cubrir las cuotas.
- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en dos bandos, el financiamiento a corto plazo y el financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le da a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos por pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** La línea de crédito significa que se dispone siempre de dinero en el banco, pero durante un período convenido previamente.
- **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 pagar:** Esto consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar, conforme a un convenio negociado de antemano, con el objeto de conseguir recursos.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** para realizar este tipo de financiamiento se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión del inventario dado en garantía, en el caso de que el deudor deje de cumplir con las obligaciones acordadas.

Teoría del financiamiento según Modigliani & Miller

Lo plasmado anteriormente sirvió de base a Modigliani & Miller (1958) para enunciar su teoría sobre estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo de capital medio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a lo tradicional. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría en tres proposiciones.

Proposición I: En esta proposición afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proposiciones de los títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa no son dependientes de su estructura financiera.

Proposición II: Se plantean: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercado”. Este crecimiento sucede siempre que la deuda esté liberada de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Esto hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté

financiada”. La presente proposición es una conclusión de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que desee maximizar la riqueza de sus accionistas tendrá que realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Teoría de la Rentabilidad

Para revelar la verdadera rentabilidad del negocio se tendrá que tomar en cuenta si existen actitudes del propietario relacionados con el éxito, entre otras: liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos, así como formar y dirigir equipo; su visión clara del futuro evidenciada con un plan concreto de acción; otra, la capacidad de vender, evidenciado por su pasión por las ventas y su aceptación positiva a ser rechazado muchas más veces en diferencia a ser aceptado, y por último, su experiencia en los negocios, evidenciado por el número de logros y fracasos en negocios anteriores.

Si no hay socios con quienes invertir y nosotros somos nuestro único socio, se tendrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para mejorar nuestra inteligencia financiera y como consecuencia mejore la rentabilidad de nuestro negocio.

El porcentaje que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cashflow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche.

Ahora analizaremos lo oculto detrás del ROI (Return On Investment) : para cualquier activo, supongamos una maquina vending, un negocio de pasteles, una empresa de manufactura, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se analiza su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuanta utilidad produjo, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener la misma utilidad, si así fuese, todos los negocios de un mismo sector que se parezcan en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

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

Por qué en los negocios de mercado 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 los mismo?

Si a dos personas les diéramos una maquina vending a cada uno para que cada uno administre ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos casos? ¿No? ¿De qué depende obtener diferentes resultados si es el mismo importe de la inversión? si los dos individuos del presente ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al fin y al cabo

ambos son el mismo negocio y la misma inversión, ¿Qué factores más tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio fundado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si resulta rentable o no, es como si se revisara solo el estado físico de las llantas para tomar la decisión de adquirir un auto o no.

2.3. Marco Conceptual

LAS MYPE

Definición de las micro y pequeñas empresas

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicio. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se refiere a las Micro y Pequeñas Empresas.

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

Como sabemos, la micro y pequeña empresa (en adelante MYPE) juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta

imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y democrático de derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la MYPE, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

Financiamiento

Concepto de Financiamiento

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

utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

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

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo es la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suelen realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, éstas pueden emitir un bono que acreedores particulares comprarán a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez puede negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

El Estado suele realizar la misma operativa que las empresas para garantizarse financiamiento externo. En este caso, su deuda es monitoreada por distintas consultoras que suelen atribuir una nota a su deuda; en el caso de llegar

a una situación de cesación de pago, la posibilidad de financiarse en el futuro será muy improbable. Otra alternativa menos onerosa por la flexibilidad y las bajas tasas de interés cobradas es la posibilidad de financiarse mediante organismos internacionales de crédito. En este caso, estos llevarán un monitoreo de las cuentas públicas a fin de considerar que los pagos sucesivos podrán ser efectuados.

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

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Hernández (2008).

Fuente de Financiamiento

Respecto a lo planteado por Hernández (2008) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según la investigación de Lerma, Martín, Castro, Raya & Valdés (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MYPYMES) la obtención de financiamiento ha sido una labor difícil, sin embargo, se puede tener accesos a

diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de estas como se observa.

Internas

- Reversión de utilidades
- Venta de activos
- Incremento de capital
- Otros

Externas

- Microcréditos
- Crédito bancario
- Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- Cuentas por pagar
- Otras

- 1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la fuente de capital, proviene principalmente de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se utilizan las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2) **Los amigos y familiares:** Esta fuente privada de financiación, como son los amigos y la familia, son otra opción de conseguir recursos. Éste préstamo se realiza sin interés o a una tasa de interés considerablemente baja, lo cual resulta beneficioso para la empresa al iniciar las operaciones.

- 3) **Bancos y entidades de crédito:** Son las fuentes más comunes de financiamiento. Tales instituciones proporcionan el préstamo, solo si se demuestra que la solicitud de préstamo está debidamente justificada.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Dichas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Clasificación de las fuentes de financiamiento

La variedad de ofertas de distintas entidades financieras hace posible que, en la actualidad, conseguir financiamiento desde cualquier punto del país sea más accesible. Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONG. A continuación, se describirán los productos ofrecidos por algunas de estas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Fuente de financiamiento formal

a. Bancos

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en

las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

En el Perú, los bancos son instituciones que están reguladas, estos ofrecen servicios financieros múltiples, además ofrecen servicios de depósitos, dichas instituciones en los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos tienen participación en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009).

Cabe aclarar que ahora los bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos servicios dirigidos a la MYPE cuyo acceso resulta fácil (Pro Inversión, 2007).

Entonces se puede indicar que los bancos son aquellos cuyo principal negocio consiste en captar dinero del público en depósitos o bajo otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder crédito en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

b. Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)

Capta recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las pequeñas y microempresas. Usualmente solicita garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Una caja municipal, como su nombre lo dice, es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 surgieron como casas de empeño y a partir de año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo mucho de los servicios bancarios (Conger & al, 2009).

Portocarrero (2000) comparte el concepto anteriormente mencionado, pero recalca que existe problemas institucionales que las CMAC enfrentan provenientes de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo esto, la investigación realizada por Pro Inversión (2007) y los autores anteriormente mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las micro y pequeñas empresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben presentar por menos tres veces el valor del préstamo.

c. Caja Rural de Ahorro y Crédito

Las CRAC fueron creadas en el año 1992 como instituciones especialmente dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector

agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde el presente siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las micro y pequeñas empresas. Cabe señalar que son instituciones reguladas que están autorizadas a captar depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (Conger & et al, 2009).

En conclusión, Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

d. Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDYPYME)

Apaza (2002) aduce que la especialidad de las EDYPYME consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el autoevalúo de propiedades.

Conger & et al, (2009) mencionan que las EDYPYME son instituciones reguladas no bancarias, que tienen por especialidad otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG

Microfinancieras y a fines de la década de los 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

Pro Inversión (2007) afirma que la especialidad de las EDYPYME consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de las micro y pequeña empresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades.

Fuentes de financiamiento semi-formal

Alvarado & et al. (2001) en el estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o formando parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros. Estas instituciones tienen diversos grados de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; en las cuales se encuentran: las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales-BANMAT y ministerio de agricultura-MINAG).

ONG

Conger & et al, (2009) menciona que en el Perú las ONG's más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la micro y pequeña empresa. Siendo muchas de estas ONG's las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas

de servicio. Estas organizaciones no gubernamentales se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

Fuentes de financiamiento informal

Alvarado & et al, (2001) concluyen que el crédito no formal es el resultado de la interacción de una amplia demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

He ahí el surgimiento de las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo encontramos a los prestamistas informales (personas), a las juntas, comerciantes, entre otros.

Agiotistas o prestamistas profesionales

Alvarado & et al, (2001) afirman lo siguiente: Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura generalmente es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una elevada tasa de interés y mucha de las veces es otorgado contra la prenda de aun bien.

Juntas

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de los créditos. En dicha modalidad, existen un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser fuertes, se pacta ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo acordado, luego de dicho proceso el dinero es prestado a uno de los participantes. El crédito termina cuando todos y cada uno de los miembros hayan recibido el crédito.

Comerciantes

Quizás estos sean la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores finales y los proveedores de insumos. Mayormente estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

Se entiende por comerciante a aquella persona que se dedica de manera oficial a la actividad del comercio. Esto supone que compra y vende diferentes tipos de artículos o servicios con el objetivo de obtener una ganancia por actuar como intermediario entre quien produce el artículo o servicio y quien lo utiliza.

El rol de comerciante es uno de los roles más importantes en la sociedad humana ya que a lo largo de la

historia ha sido quien ha permitido conectar las materias primas con los usuarios, ofreciéndoles a estos muchas veces la posibilidad de conocer productos de otros ambientes o regiones.

Ahorros personales

Longenecker, Moore, Petty & Palich (2007) mencionan que los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un negocio nuevo necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros pasos un negocio puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier otra persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga su propio capital.

Cuando nos referimos al ahorro personal, la mayoría de las veces no le damos la importancia preponderante que debería de tener en nuestra vida, lo consideramos como un tema difícil y pocas veces alcanzable. Sin embargo, esto no es del todo cierto, se puede convertir en una actividad cotidiana en nuestra vida con el suficiente compromiso, enfoque y dedicación.

Como principio básico debemos enfocarnos en crear el hábito del ahorro, para hacerlo debemos establecer distintas metas para lo que queramos ahorrar. Es importante fijar un monto y una fecha, hacer revisiones periódicas para determinar nuestro éxito o fracaso y de esta manera poder mantenernos motivados, además de medir nuestro desempeño y ajustarlo en caso de ser necesario.

Sistema Financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

Instrumentos Financieros para MYPE

Los Instrumentos Financieros

Los instrumentos financieros permiten a la empresa obtener el financiamiento necesario para dar inicio al negocio, aumentar la capacidad de producción o realizar nuevos proyectos. Los créditos que las diferentes entidades financieras ofrecen son:

La línea de crédito

Es el monto máximo de dinero que una entidad financiera puede otorgar a sus clientes con el propósito de que sea utilizado para los fines específicos que se establecen en el momento en que se le da dicha línea. Para determinar una línea de crédito, la entidad financiera previamente realiza un análisis del cliente; si somos buenos pagadores y si el negocio ha obtenido resultados positivos, el monto máximo se puede ampliar, para lo cual se tiene que cumplir con la documentación solicitada por la entidad que realiza el préstamo. Debemos tener cuidado en el manejo de cifras exageradamente altas cuando no tenemos certeza de nuestra capacidad de pago, pues no cumplir con algún pago podría afectar nuestra línea de crédito futura. Se recomienda ser muy prudente en el uso del crédito para evitar problemas que hubiesen podido ser controlados desde un inicio.

La cuenta corriente

Es una opción para manejar transacciones de dinero con una entidad bancaria. Si una cuenta de ahorros está hecha para acumular su dinero, una cuenta corriente está hecha especialmente para soportar el flujo constante de dinero. El banco pondrá a nuestra disposición fondos hasta un determinado límite (con la opción de sobregirarse), y un plazo fijado previamente.

Características

- Permite el uso de cheques como medio de pago.
- No es una cuenta remunerada, es decir, no se percibirán por el monto que se mantenga en la cuenta.
- Los instrumentos con los que opera son: de pago (cheques y tarjetas de crédito) y de cobro (cheques).
- La tasa de interés que se paga por los fondos es pactada por las partes, por lo general su pago es mensual.
- El dinero en la cuenta se podrá usar como garantía de operaciones de crédito.

El sobregiro es una modalidad que permite al cliente contar en su cuenta corriente con un monto mayor al que tiene como saldo, con el compromiso de cubrirlo en un plazo previamente establecido por el banco. Es decir, se puede contar con US\$ 1,000 en la cuenta y usar US\$ 1,100 en una compra

urgente, y no habrá ningún problema, siempre y cuando estos US\$ 100 de exceso sean reparados en la fecha pactada por el banco. Al ser un servicio prestado por el bando, el costo varía dependiendo de cada institución financiera. Este costo es mayor a la tasa cobrada por las operaciones programadas.

El descuento

Por medio de un descuento, la institución financiera da por anticipado al cliente el monto de los créditos que la empresa haya otorgado a terceros y que no se encuentren vencidos (clientes de la empresa) mediante letras de cambio pagarés, cheques, etc. El banco se atribuye el riesgo de los clientes de la empresa, cobrando un interés por este servicio o castigando el monto total de los préstamos otorgados.

Gracias al descuento de los títulos valores, el productor o comerciante no está obligado a esperar el vencimiento previsto para percibir el importe de su crédito.

Esto representa para él una facultad valiosa, porque puede convertir en dinero líquido un crédito a plazo y emplear ese dinero en saldar sus nuevas adquisiciones.

De esta manera, reconstituye un stock de mercaderías para estar en condiciones de satisfacer los pedidos corrientes de sus compradores, restableciendo en todo momento su

capital de trabajo y asegurando el desarrollo constante de la empresa (Bellido, 2010)

Factoring

Esta operación consiste en ceder las cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos, letras) a una empresa especializada en este tipo de transacciones, con lo cual las cuentas por cobrar se convierten en dinero al contado que permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. El factoring es recomendable sobre todo para aquellas MYPE que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras. Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Leasing

"Leasing" es una palabra en idioma inglés que significa "arriendo" y sirve para denominar a una operación de financiamiento de máquinas, viviendas u otros bienes. Esta consiste en un contrato de arriendo de equipos mobiliarios (por ejemplo, vehículos) e inmobiliarios (por ejemplo, oficinas) por parte de una empresa especializada, la que de inmediato se lo arrienda a un cliente que se compromete a comprar lo que haya arrendado en la fecha de término del contrato.

Las normas referidas a este tipo de operaciones indican que las instituciones financieras podrán celebrar contratos de leasing que consistan en la prestación de un servicio financiero equivalente al financiamiento a más de un año plazo para la compra de bienes de capital (bienes raíces, maquinarias, equipos, etc.), viviendas y bienes muebles durables susceptibles de ser arrendados bajo la modalidad de leasing financiero (automóviles, computadores personales, equipos de comunicación y otros bienes similares).

La diferencia del "leasing" con otros sistemas como los créditos comerciales o los créditos con hipoteca sobre el bien que se compra, es que la empresa que se dedica al "leasing" hace la adquisición a su nombre y luego la deja en arriendo a un tercero. Si éste deja de cumplir su parte del contrato, es decir, pagar su arriendo, el bien deja de ser arrendado y vuelve a la empresa de "leasing" o banco.

Tipos de Leasing

Existen diferentes tipos de leasing, el leasing operativo, el financiero y el "lease back". Veamos sus principales características.

Leasing operativo

El leasing operativo es usado por las empresas fabricantes, distribuidoras o importadoras con el fin de

incentivar las ventas y solo se usa en la financiación de bienes muebles.

Su duración es de corto plazo, entre 1 y 3 años, y por lo general no se ejerce la opción de compra, el objetivo es que renueves el contrato y puedas seguir disfrutando del bien a través del arrendamiento financiero.

Un bien mueble se puede trasladar con facilidad de un lugar a otro, sin deteriorar su integridad ni la del sitio en el que estaba.

Leasing financiero

- Es la forma de leasing más usada, y participan tres partes.
 - Tú, que eres el interesado en usar el bien
 - El proveedor, el cual vende u ofrece el bien.
 - La entidad financiera, que compra el bien que necesitas y te lo cede por un período de tiempo determinado con opción de compra a través de un contrato.

El objetivo del leasing financiero no es vender los bienes, sino prestar un servicio financiero. Dentro del leasing financiero, está el leasing financiero mobiliario y el inmobiliario.

Leasing financiero mobiliario: Destinado a la financiación de bienes como equipos y maquinaria, entre otros. Su duración mínima es de 2 años.

Leasing financiero inmobiliario: Está destinado a la financiación de complejos industriales, locales comerciales y oficinas, entre otros. Su duración mínima es de 10 años y se pacta la opción de compra.

Lease-back

El lease-back es una operación poco conocida que puede resultar muy útil en un momento dado, especialmente si la empresa dispone de elementos patrimoniales, pero no de tesorería, y necesita acudir a la financiación para tener liquidez. El lease-back, como su nombre indica, es similar al leasing, pero a la inversa. La operación consiste en que el propietario de un bien, mueble o inmueble, lo vende a una agencia de leasing para suscribir a continuación un contrato de arrendamiento financiero sobre el mismo.

El vendedor del bien obtiene una fuente de liquidez y a la vez se asegura la recuperación del elemento a través del arrendamiento financiero. La titularidad se transmite a la sociedad de leasing, manteniendo la empresa vendedora los derechos de uso sobre el mismo. Además, ésta puede

beneficiarse de las ventajas fiscales a través de la desgravación de los intereses y las amortizaciones que sean aplicables.

Generalmente, estas operaciones se realizan sobre bienes inmuebles, si bien la normativa no impide que se realicen sobre bienes muebles

El lease-back no supone una merma en el patrimonio empresarial, puesto que el activo se mantiene en el balance, aunque el propietario desde el punto de vista jurídico, es el que lo ha adquirido. El vendedor, en el momento de activar el bien, deberá reconocer la deuda como un pasivo financiero. La carga financiera se distribuirá a lo largo de la vida del contrato, imputándose a pérdidas y ganancias conforme al criterio de devengo. Por su parte, el arrendador contabilizará el correspondiente activo financiero

Rentabilidad

Concepto de rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

El término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

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

El rendimiento es la ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica se encuentran muchas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin ahondar en detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado

antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, se puede descomponer, multiplicando numerador y denominador por las ventas o ingresos, en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales permitirán profundizar en el análisis de la misma.

La descomposición en margen y rotación se puede realizar para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecer una mayor dependencia causal entre numeradores y denominadores. Esto quiere decir que es el margen de explotación, definido como cociente entre el resultado de explotación y las ventas, la mejor aproximación al concepto margen, ya que el resultado de explotación prescinde de los resultados ajenos a ésta, y, por tanto, se está enfrentando con las ventas el resultado que guarda una relación más estrecha con las mismas. Y del mismo modo la rotación del activo cobra mayor sentido cuando se pone en relación con las ventas los activos que las han generado, y no aquellos activos cuyos movimientos son independientes de las ventas. Es por ello que cuanto mayor sea la correlación entre numerador y denominador tanto

en el margen como en la rotación mayor será la información que proporcionan ambos componentes de la rentabilidad sobre la gestión económica de la empresa, mayor su utilidad para la toma de decisiones y su validez para efectuar comparaciones entre empresas e inter temporalmente.

1. Margen

El margen mide el beneficio que se obtiene por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen se pueden analizar atendiendo bien a una clasificación funcional. En el primer caso puede conocerse la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, los gastos de personal o las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se puede conocer la importancia de las distintas funciones que representa el coste, tales el coste de ventas, de administración, etc.

2. Rotación

La rotación de activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos (o alternativamente puede verse como medida de la capacidad para controlar el nivel de inversión en activos para un particular nivel de ingresos). No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que

ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud reside en que permite conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no sobredimensionamiento o capacidad ociosa en las inversiones.

3. La rentabilidad económica como producto de margen y rotación

Martínez (2010) expresó que descompuesta así la rentabilidad económica se muestra como producto de dos factores económicos, margen y rotación, la que se puede ver como consecuencia de la eficiencia operativa (técnico-organizativa) de la empresa (aumento de rotación y reducción de costes) y del grado de libertad en la fijación de precios (grado de monopolio).

La rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Descomposición de la rentabilidad financiera

En este apartado pretendemos estudiar la relación que guarda la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Para ello nos guiaremos de dos vías: una primera la descomposición de la rentabilidad financiera como

producto de factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal del apalancamiento financiero. Introduciremos a través de ambas descomposiciones el concepto de apalancamiento financiero, el cual, desde el punto de vista del análisis contable, hace referencia a la influencia que sobre la rentabilidad financiera tiene la utilización de la deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores

Del mismo modo que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica. No obstante, si se quiere introducir como factor la rentabilidad económica, la descomposición de la rentabilidad financiera no solo dependerá de cómo se ha definido el propio indicador que se descompone (y nos referimos con ello básicamente al concepto de resultado utilizado como numerador en la rentabilidad financiera), sino también de como esté definido la propia rentabilidad económica.

1. Descomposición primera

Una primera descomposición se puede obtener multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera tanto por las ventas como por el activo total, de tal manera que la rentabilidad

financiera se exprese como producto de margen, rotación y un indicador del endeudamiento.

En esta primera descomposición, el producto de margen de beneficio neto sobre ventas y de rotación del activo no constituye propiamente, salvo a juicio de algunos autores, un indicador de rentabilidad económica, pues el resultado no prescinde de la influencia de la estructura financiera. De aquí que el margen considerado, aun siendo informativo del beneficio final obtenido por cada peseta vendida, presente la limitación de que no guarda ninguna relación estrecha con las ventas, más aún cuando depende de la estructura financiera de la empresa. Por otra parte, el cociente entre activo total y fondos propios es indicativo del endeudamiento de la empresa y sería el acercamiento más fácil al concepto de apalancamiento financiero.

2. Descomposición segunda

La segunda descomposición se obtiene multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de las ventas netas y el activo total, por un concepto de resultado más estrechamente asociado a la rentabilidad económica.

3. Descomposición tercera

Una tercera y última descomposición, para cuando la rentabilidad económica sea antes de impuestos y la rentabilidad financiera después de éstos, podemos plantearla, multiplicando el numerador y denominador de la rentabilidad financiera, además de por los mismos factores que en la segunda descomposición, por el resultado antes de

impuestos, lo que nos permite aislar el efecto impositivo. A través de esta pirámide de ratios obtenemos más exhaustivamente aún la contribución de los distintos indicadores de la empresa a la formación de la rentabilidad financiera

Descomposición lineal de la rentabilidad financiera

En seguida, nos detendremos a analizar el apalancamiento financiero a partir de la descomposición lineal de la rentabilidad financiera en función de la rentabilidad económica, el endeudamiento y el coste de los recursos ajenos, lo que además supone analizar la rentabilidad financiera no mediante una estructura piramidal de ratios sino a partir de sus componentes más directos.

El apalancamiento financiero

Esteo (2008) expresó que las diversas versiones de apalancamiento financiero que hasta ahora hemos ofrecido ponen de manifiesto que, al menos en lo que respecta a su formulación, se trata de un concepto que, aun bajo los mismo supuestos, admite diferentes aproximaciones. Lo que subyace bajo el concepto de apalancamiento financiero, desde el punto de vista del análisis contable, es la posibilidad, partiendo de una determinada rentabilidad económica y de un determinado coste de los recursos ajenos, de amplificar o reducir la rentabilidad de los recursos propios mediante la utilización de deuda en la estructura financiera.

Esto queda de manifiesto en la descomposición multiplicativa de la rentabilidad financiera, en la que podemos expresar al apalancamiento como producto de un indicador de endeudamiento y de un indicador del coste del endeudamiento, o, dicho de otro modo, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance, actuando de manera amplificadora de la rentabilidad financiera respecto de la economía siempre que el producto de ambos factores sea superior a la unidad.

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo & Rivero (2006) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y

gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable de flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

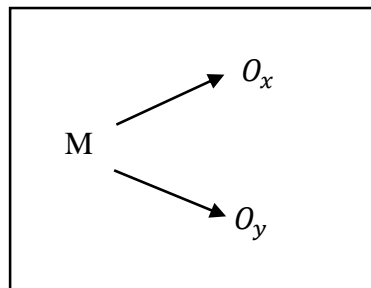
III. Hipótesis

Las variables descritas están vinculadas de forma positiva con el tema en estudio.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño fue descriptivo simple – no experimental – transversal; descriptivo porque se recolectaron datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento Torres (2001); Cuyo diagrama es:



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O_x = Variable Financiamiento

O_y = Variable Rentabilidad

4.1.1. Tipo de la investigación

El tipo de investigación fue el enfoque cuantitativo; porque en el procesamiento y análisis de datos se utilizó la matemática y la estadística (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

4.1.2. Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo; porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables (Hernández & et al, 2010).

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. La población es totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

La población estuvo conformada por los propietarios.

$N = 40$ propietarios

4.2.2. Muestra

La muestra es la que puede determinar la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso, la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.

Para el estudio se tomó como muestra a 20 propietarios aplicando el método no probabilístico por conveniencia.

$n = 20$ propietarios

4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICION DE LA VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular.	Fuentes de financiamiento	Financiamiento propio	¿El financiamiento de tu empresa fue propio?
			Financiamiento por terceros	¿El financiamiento de tu empresa fue por terceros?
		Entidades que proporcionan financiamientos	Entidades bancarias	¿Las entidades bancarias le proporcionaron mayor facilidad para la obtención del crédito?
			Entidades no bancarias	¿Las entidades no bancarias le proporcionaron mayor facilidad para la obtención del crédito?
		Inversión del crédito adquirido	Compra de vehículos	¿El crédito financiado fue para la compra de vehículos?
			Compra de inmuebles	¿El crédito financiado fue para la compra de inmuebles?
			Programas de capacitación para el personal	¿El crédito financiado fue para realizar programas de capacitación para el personal?
		Tiempo de financiamiento del crédito	Corto plazo	¿El tiempo que le otorgaron el crédito fue a corto plazo?
			Largo plazo	¿El tiempo que le otorgaron el crédito fue largo plazo?
		RENTABILIDAD	La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia en la empresa.	Incremento de la rentabilidad en la empresa
Rentabilidad media	¿El incremento de la rentabilidad en su empresa fue Media?			
Rentabilidad baja	¿El incremento de la rentabilidad en su empresa fue Baja?			

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnicas

Como técnica se utilizó la Encuesta; con esta técnica de recolección de datos da lugar a establecer contacto con las unidades de observación por medio de los cuestionarios previamente establecidos.

Esto nos permite la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo a las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la recolección de datos de la realidad.

4.4.2. Instrumento

Como instrumento se utilizó el Cuestionario estructurado, que es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información

4.5. Plan de Análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Microsoft Excel.

4.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017?</p>	<p>Objetivo General Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017.</p>	<p>Las variables descritas que tienen están vinculadas de forma positiva con el tema en estudio.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento propio - Financiamiento por terceros - Entidades bancarias. - Entidades no bancarias - Compra de vehículos. - Compra de inmuebles. - Programas de capacitación para el personal. - Corto plazo - Largo plazo 	<p>Diseño de la investigación: Descriptivo simple- no experimental- transversal</p> <p>Tipo: cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Población: N = 40</p> <p>Muestra: n = 20</p> <p>Definición y operacionalización de las variables e indicadores</p> <p>Técnicas = Encuesta</p> <p>Instrumentos = Cuestionarios</p> <p>Plan de Análisis = Descriptivo y tabulado en Excel.</p> <p>Principios éticos.</p>
	<p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017. 2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros ruta Huaraz-Caraz, 2017. 		<p>Variable 2: Rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad alta - Rentabilidad media - Rentabilidad baja - Índice de liquidez - Índice de gestión - Índice de solvencia 	

4.7. Principios Éticos

Se aplicaron los principios éticos según el código de ética para la investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- **Protección a las personas**

Se respetó la dignidad humana, identidad y diversidad, se les otorgó plena confidencialidad y privacidad en todo el proceso de la recolección de datos.

- **Beneficencia y no maleficencia**

En ningún momento del proceso de la investigación se les causó daño alguno a los participantes del cuestionario, se cuidó la integridad de estas personas y se disminuyó posibles efectos adversos.

- **Justicia**

Se trató equitativamente a todo y cada uno de los participantes de la encuesta, se aplicó un juicio razonable en cuanto a la toma de precauciones, para evitar prácticas injustas con cualquiera de los participantes, en conclusión. comprendió en dar el trato justo antes, durante y después de su participación en el desarrollo.

- **Integridad científica**

Durante toda la investigación no hubo ningún tipo de conflicto de intereses por parte del investigador, tampoco por parte del encuestado.

- **Consentimiento informado**

En cuanto a este código de ética, se les informó a todos los participantes el procedimiento que se realizaría durante la investigación, además de ello, se les dio a conocer que los datos que ellos brinden sería netamente para fines académicos.

V. Resultados

5.1. Resultados

5.1.1. CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Tabla 1

Según el financiamiento de la MYPE

El financiamiento es propio	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	0	0%
No	20	100%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 2

Según el financiamiento de la MYPE

El financiamiento es por terceros	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 3

Entidad que brindó las facilidades del crédito para la MYPE

la entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	14	70%
No	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 4

Entidad que brindó las facilidades del crédito para la MYPE

La entidad no bancaria	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	6	30%
No	14	70%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 5

El Crédito financiado para la compra de vehículos para la MYPE

Compra de vehículos	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	13	65%
No	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 6

El Crédito financiado para la compra de inmuebles para la MYPE

Compra de inmuebles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	4	20%
No	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 7

El Crédito financiado para realizar programas de capacitaciones para el personal

Programas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	3	15%
No	17	85%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 8

El tiempo del crédito financiado para la MYPE fue a corto plazo

crédito a corto plazo	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	10	50%
No	10	50%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 9

El tiempo del crédito financiado para la MYPE fue a largo plazo

crédito a largo plazo	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	10	50%
No	10	50%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

5.1.2. CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

Tabla 10

El incremento de la rentabilidad en la MYPE

el incremento es alto	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 11

El incremento de la rentabilidad en la MYPE

el incremento es media	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	3	15%
No	17	85%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

Tabla 12

El incremento de la rentabilidad en la MYPE

el incremento es baja	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	2	10%
No	18	90%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE de transporte de pasajeros de Huaraz a Caraz-Ciudad de Huaraz

5.2. Análisis de resultado

5.2.1. Con respecto al financiamiento

- Según los resultados obtenidos se observó que la totalidad de las personas encuestadas no financió su MYPE con capital propio (tabla 1), lo que varía en cuanto a los resultados obtenidos por Chilón (2015), quien elaboró su tesis para optar el título de contador público, denominado: “La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013”, donde llegó al resultado que del total de encuestados el 40% financió su MYPE con capital propio. Se puede observar que la mayoría de las MYPE no están en la capacidad de ser financiadas con capital propio.
- En los resultados obtenidos se observó que la totalidad de los encuestados afirmaron que su MYPE está financiada por terceros (tabla 2), lo que concuerda con los resultados obtenidos por Durán (2013), quien en su investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, estaciones de servicio de combustible en el distrito de Tacna, periodo 2011-2012” llegó al siguiente resultado respecto al financiamiento: el 100% recibieron crédito financiero de terceros. Por lo que se puede apreciar, la mayoría de las MYPE financian su negocio con capital de terceros debido quizás a la falta de capital propio o por la facilidad que brindan las entidades financieras para otorgar créditos.

- En el resultado obtenido se observó que la mayoría de encuestados afirmaron que recibieron facilidades al momento de adquirir el crédito por parte de la entidad bancaria reflejado en un 70% (tabla 3), el cual se asemeja a los resultados obtenidos por Durán (2013), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, estaciones de servicio de combustible en el distrito de Tacna, periodo 2011-2012”; quien tuvo como resultado que el 67% sí recibieron facilidades para el otorgamiento del crédito.
- Mientras que el 70% de los encuestados afirmaron que las entidades no bancarias no brindan facilidades de crédito (tabla 4). De este resultado se observa que la mayoría de entidades no bancarias, no brindan facilidades para adquirir un préstamo.
- De los resultados obtenidos se observó que el 65% de los encuestados adquirieron crédito para la compra de vehículos; el 20% para la adquisición de inmuebles; y, el 15% para capacitación de personal (tabla 5,6 y 7 respectivamente), estos resultados se asemejan al resultado que obtuvo Alvines (2015) en su investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012”, el 60% de las micro y pequeñas empresas invirtió en capital de trabajo. Lo que indica que la mayoría de MYPES adquieren crédito para adquirir vehículos y hacer crecer su flota. Cabe señalar que

los vehículos adquiridos cuentan como herramienta de trabajo fundamental para las MYPE en estudio.

- En los resultados obtenidos se logra apreciar que, según lo que afirmaron los encuestados el 50% adquirieron créditos a corto plazo; por ende, la otra mitad a largo plazo (tabla 8 y 9 respectivamente). Lo que no concuerda con los resultados obtenidos por Atarama (2014) en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012”, cuyos resultados obtenidos fueron que el 93% de los créditos se adquiridos a corto plazo. Se puede aducir que en ambas situaciones varían los resultados esto debido quizás a la zona en el que se encuentran.

5.2.2. Con Respecto a la Rentabilidad

- De la encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE se obtuvo que el 75% afirmaron que su rentabilidad tuvo un incremento alto, mientras que el 15% tuvo un incremento medio en su rentabilidad y el 10% afirmó que la rentabilidad de su MYPE fue baja (tabla 10,11 y 12 respectivamente). Lo que se asemeja a los resultados obtenidos por Jibaja (2014) en su tesis titulada “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios – transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014”, donde llegó al siguiente resultado: el 80% de los encuestados afirmaron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa. En todos los resultados se logra apreciar que las MYPES mejoraron su rentabilidad a través del financiamiento.

VI. Conclusiones y recomendaciones

6.1. Conclusiones

- Se describieron las características del financiamiento de las MYPE en estudio, encontrando que la mayoría de las Mype en estudio financiaron su empresa con las entidades bancarias por que les brindaron mayores facilidades, más de la mitad de las MYPE invirtió en financiamiento en la compra de vehículos, y el crédito fue a corto y a largo plazo en la misma medida.
- Se describieron las características de la rentabilidad de las MYPE en estudio, encontrando que la mayoría de las MYPE en estudio afirmaron que su empresa es rentable y que gracias a su crédito lograron invertir y generar mayor rentabilidad, y así, lograr que la empresa se mantenga encaminada al éxito empresarial y sea competitivo con empresas que cuentan con mayores ventajas.
- Se determinaron las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE en estudio dándonos como resultado la importancia del financiamiento para poder obtener rentabilidad; porque, a través del crédito financiado se pueden hacer inversiones y la rentabilidad se verá reflejada al pasar los meses y años, cabe resaltar que todo esto viene de la mano con una buena atención y una buena administración de los recursos económicos.

6.2. Recomendaciones

- Se recomendó seguir obteniendo créditos mediante las entidades que les den las facilidades, tanto para brindar el crédito como de pago; para poder mantener la competitividad empresarial, y no quebrar; a la vez sugerirle que, en el futuro, el crédito que obtengan sea a corto plazo porque los intereses a pagar, son en casi todos los casos, menor que los que genera un crédito a largo plazo.
- Se les recomendó que se siga invirtiendo para hacer que la empresa siga creciendo, para ver una rentabilidad alta va a depender mucho de la buena atención, inversión y administración de los recursos y procurar no adeudarse con terceros.
- Se les recomendó que aparte de financiar el crédito para la empresa tener en cuenta la capacitación al personal que labora en la empresa para actualizarles en diversos temas concernientes los reglamentos de tránsito, a la buena atención al público, entre otros a través de programas de capacitación, ya que el trato que ellos tienen es el trato directo con las personas.

Referencias bibliográficas

- Alvarado, J. Portocarrero, F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Alvines, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034171>
- Amadeo, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Maestría en dirección de negocios*. Universidad Nacional de la Plata. Recuperado de:
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?sequence=3
- Apaza, M. (2002). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Lima: Edit. Pacífico.
- Atarama, Y. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034168>
- Bellido, P. (2010). *Administración Financiera*. Lima – Perú: Ed. Técnico Científico.
- Bernilla, F. (2012). *El financiamiento y los beneficios en las micro y pequeñas empresas del Perú*. Tesis de Titulación. Lima: Universidad Católica del Perú.

- Chilón, W. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037702>
- Conger, L. Inga, P. y Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial Supergráfica S.R.L.
- Córdova, K. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de Independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039574>
- Cuervo, A. y Rivero, P. (2006). *El análisis económico-financiero de la empresa*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n° 49, pp.15-33.
- De la Mora, M. (2010). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas de agencias de información turística. Tesis de Maestría*. Colombia: Universidad de Colima.
- Durán, Y. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Tacna, periodo 2011 – 2012*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034658>
- Esteo, F. (2008). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*. Madrid: Centro de Estudios Financieros.

- Fernández, L. (2003). *La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica*. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado de:
<<http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>
- Guerrero, L. (2013). *El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027826>
- Guevara, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011*. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037614>
- Hernández, A. (2008). *Matemáticas financieras, teoría y práctica. México: COPYRIGHT*. Disponible en:
<http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Hernández, A., Fernández, L. & Baptista, S. (2010). *Metodología de la investigación. México: McGraw Hill*.
- Jibaja, S. (2014). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios - rubro transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034258>
- Lazo, B. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro materiales de*

seguridad en la ciudad de Talara en el año 2011. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034725>

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). *Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor*. 13 Ed. Santa Fe: CENGAGE Learning. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado de:
http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LT-iicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false

Martínez, J. (2010). *Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios*. Madrid: Pirámide.

Modigliani y Miller, (1958). *The Cost of capital, corporate finance and the theory of investment*. Review EEUU: American Economic.

Monzón, D. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro fotocopias -*

- Chimbote, 2010 -2011*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027723>
- Pollit, S. y Hungler, L. (1998). *Metodología de la investigación en salud*. México: *Mc Grau Hill*.
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*.
Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Pro Inversión. (2007). *Mi pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: *Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN*.
- Ricser, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027731>
- Rivero, P. (2009). *Análisis de balances y estados complementarios*. 6ta Ed. Madrid: *Pirámide*.
- Sánchez, J (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sánchez, J. (2007). *Dinero, Banco y Mercados Financieros*. Lima: *Universidad del Pacífico*.
- Sharpe, F. (1963). *A simplified model for portfolio analysis*. *Management Science*, vol. 9, n° 2, pp. 277-293.
- Torres, J. (2001). *Metodología de la investigación*. Lima: *San Marcos*.

Trigoso, R. (2013). *El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector hotelero de Huaraz 2012*. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

Uladech, (2016). *Código de ética para la investigación versión 001*. Chimbote.

Valderrama, S. (2005). *Pasos para elaborar proyecto y tesis de investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos.

Yovera, C. (2104). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014*. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034167>

Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPE del sector comercio, rubro Abarrotes, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO TRANSPORTES DE PASAJERON RUTA HUARAZ CARAZ, 2017.**

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

CUESTIONARIO

1. CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

1.1. ¿El financiamiento de tu empresa fue propio?

- a. si
- b. no

1.2. ¿El financiamiento de tu empresa fue por terceros?

- a. si
- b. no

1.3. ¿Las entidades bancarias le proporcionaron mayor facilidad para la obtención del crédito?

- a. si
- b. no

1.4. ¿Las entidades no bancarias le proporcionaron mayor facilidad para la obtención del crédito?

- a. si
- b. no

- 1.5. ¿El crédito financiado fue para la compra de vehículos?
a. si ()
b. no ()
- 1.6. ¿El crédito financiado fue para la compra de inmuebles?
a. si ()
b. no ()
- 1.7. ¿El crédito financiado fue para realizar programas de capacitación para el personal?
a. si ()
b. no ()
- 1.8. ¿El tiempo que le otorgaron el crédito fue a corto plazo?
a. si ()
b. no ()
- 1.9. ¿El tiempo que le otorgaron el crédito fue largo plazo?
a. si ()
b. no ()

2. CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

- 2.1. ¿El incremento de la rentabilidad en su empresa fue alta?
a. si ()
b. no ()
- 2.2. ¿El incremento de la rentabilidad en su empresa fue Media?
a. si ()
b. no ()
- 2.3. ¿El incremento de la rentabilidad en su empresa fue Baja?
a. si ()
b. no ()

Anexo 2

Figuras

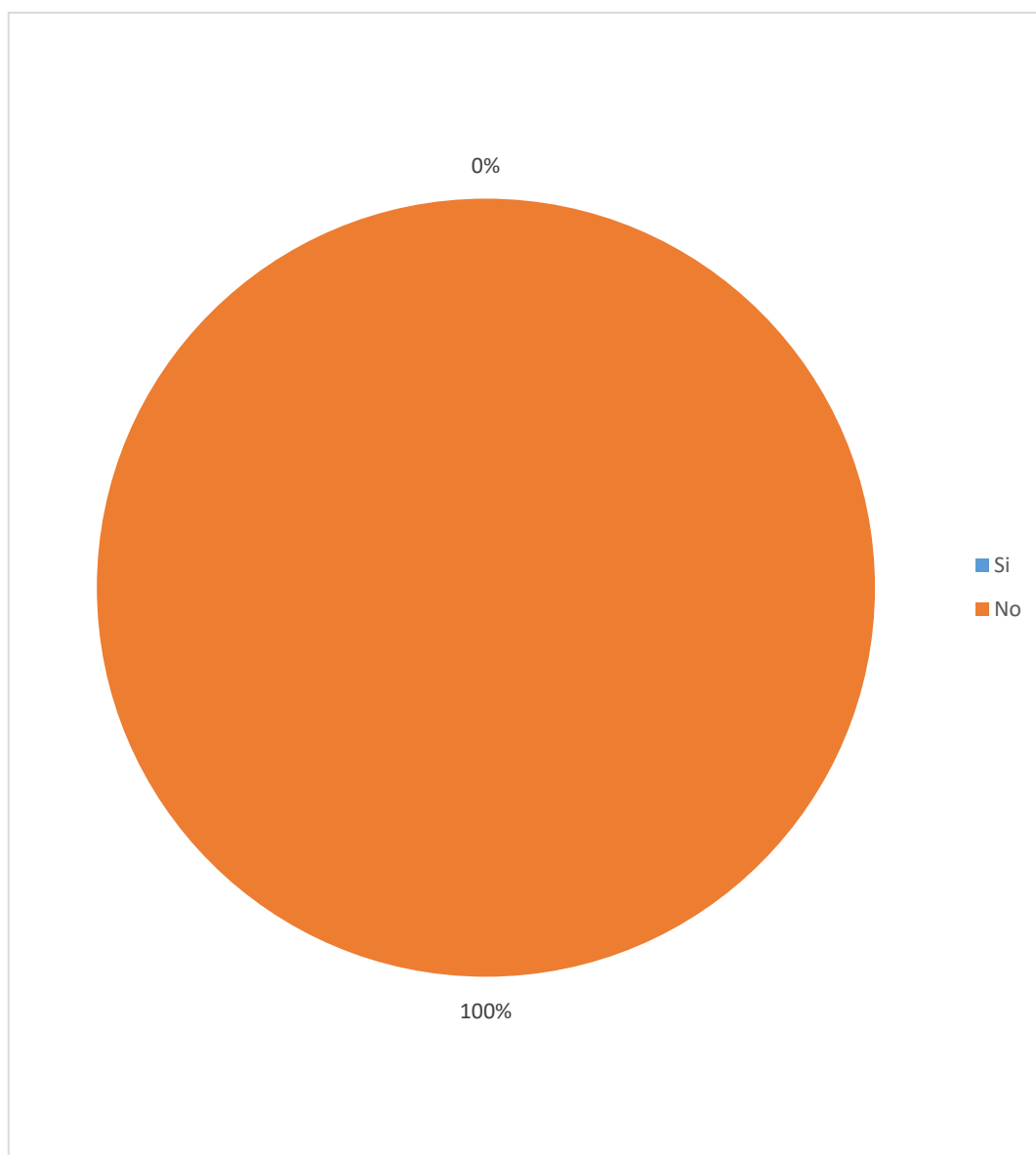


Figura 1: Según el financiamiento de la MYPE mediante recurso propios

Fuente: Tabla 1

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 100% afirma que el financiamiento de la MYPE no fue propio

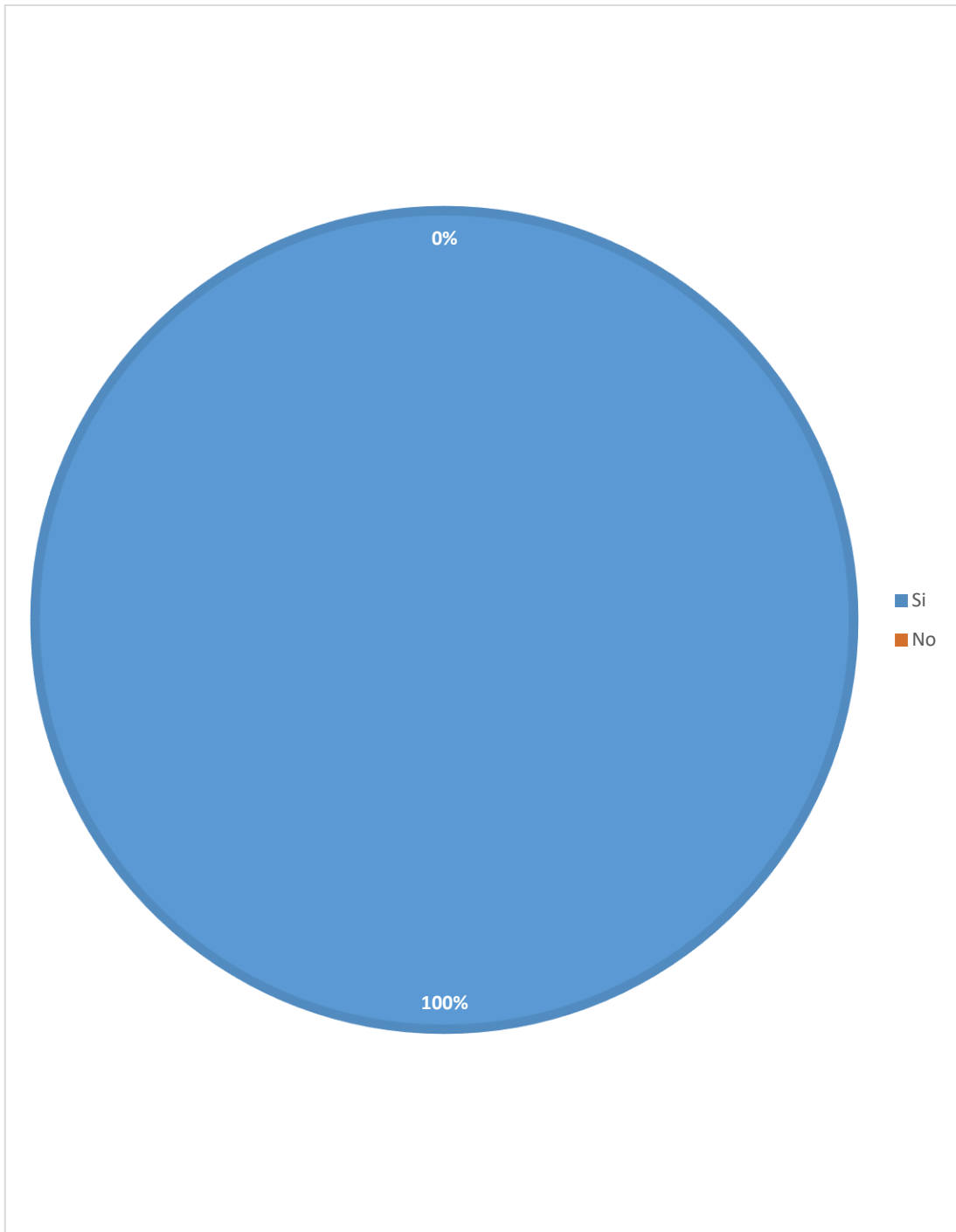


Figura 2: Según el financiamiento de la MYPE mediante terceros

Fuente: Tabla 2

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 100% afirma que el financiamiento de la MYPE fue mediante terceros.

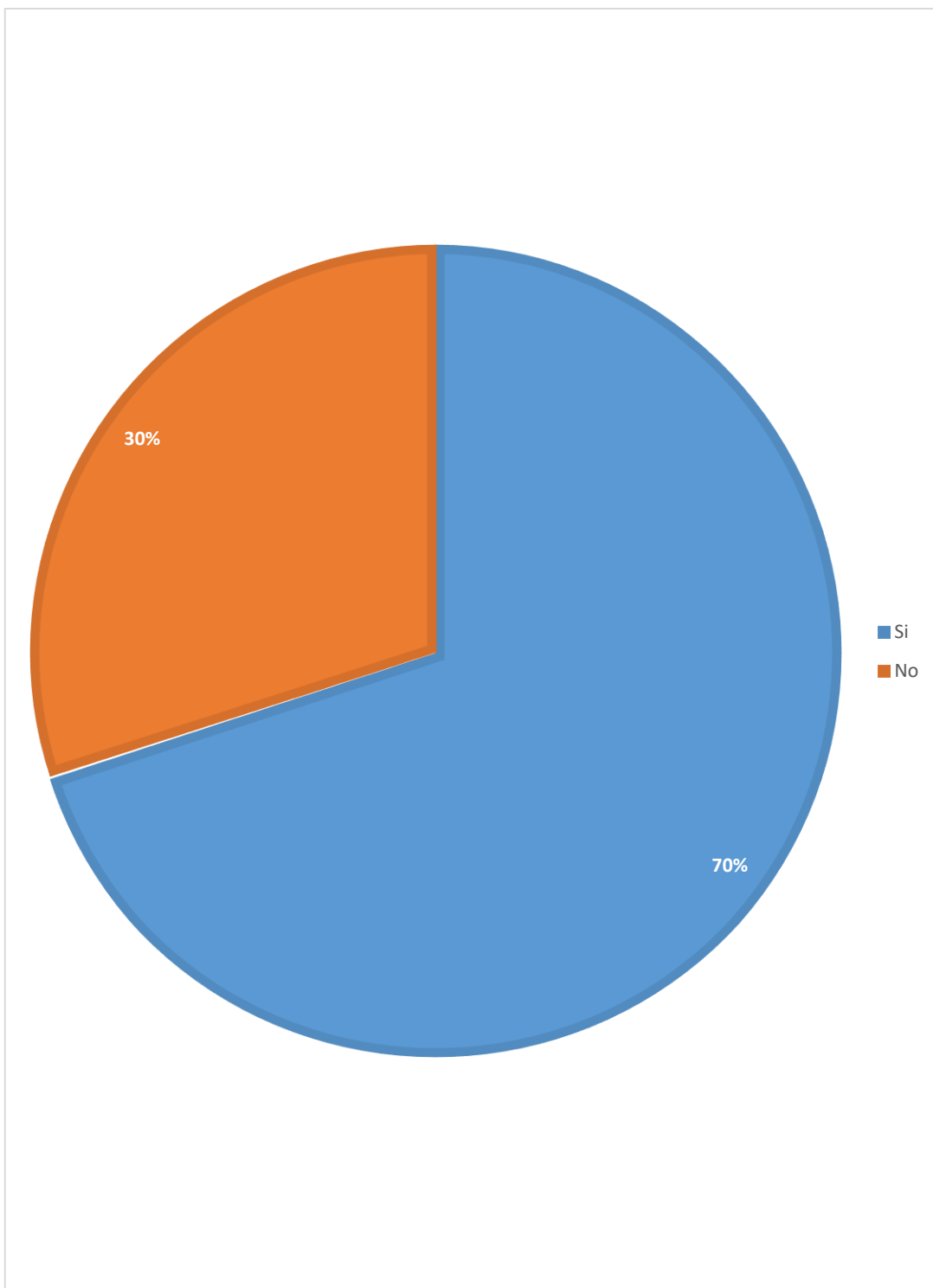


Figura 3: Entidad que brindó las facilidades del crédito para la MYPE

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Del 100% igual a 20 encuestados el 70% afirman que las entidades bancarias les brindaron mayores facilidades y 30% dicen que no.

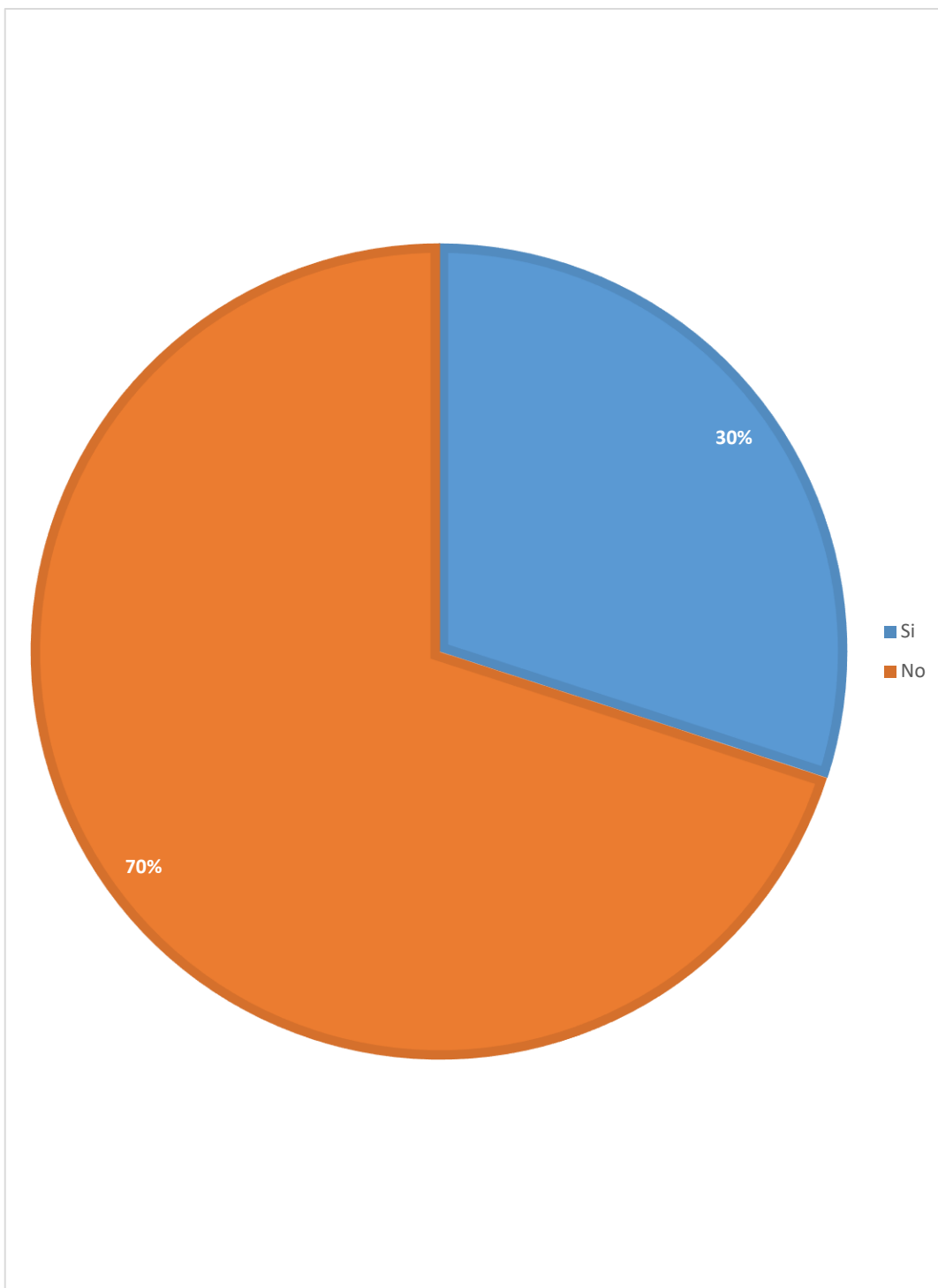


Figura 4: Entidad que brindó las facilidades del crédito para la MYPE

Fuente: Tabla4

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 70% niegan que las entidades no bancarias les hayan brindado mayores facilidades y 30% dice lo contrario.

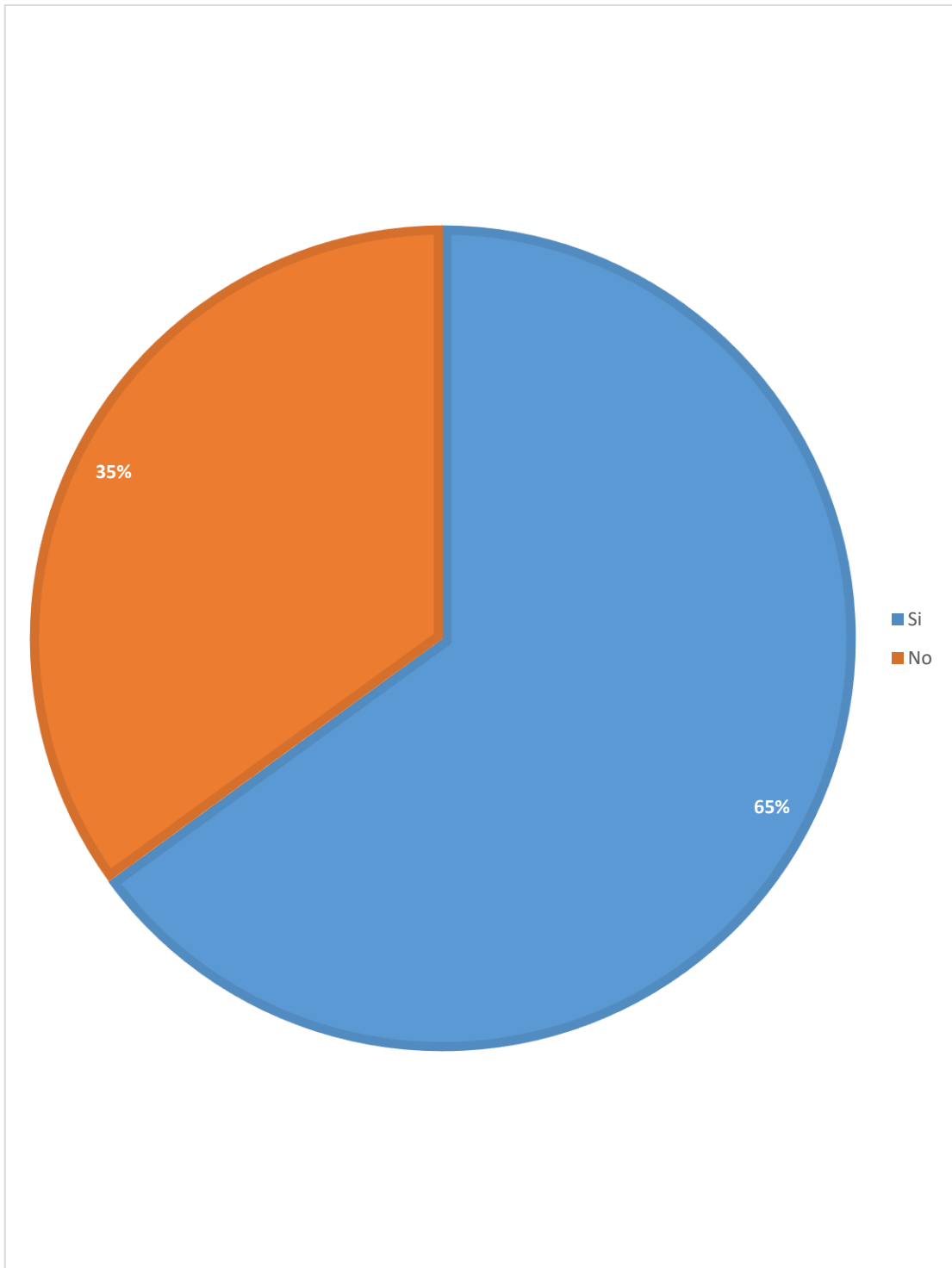


Figura 5: El Crédito financiado para la compra de vehículos para la MYPE

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 65% afirma que el crédito fue para la compra de vehículos para el transporte de pasajeros y el 35% dice que no fue para la compra de vehículos.

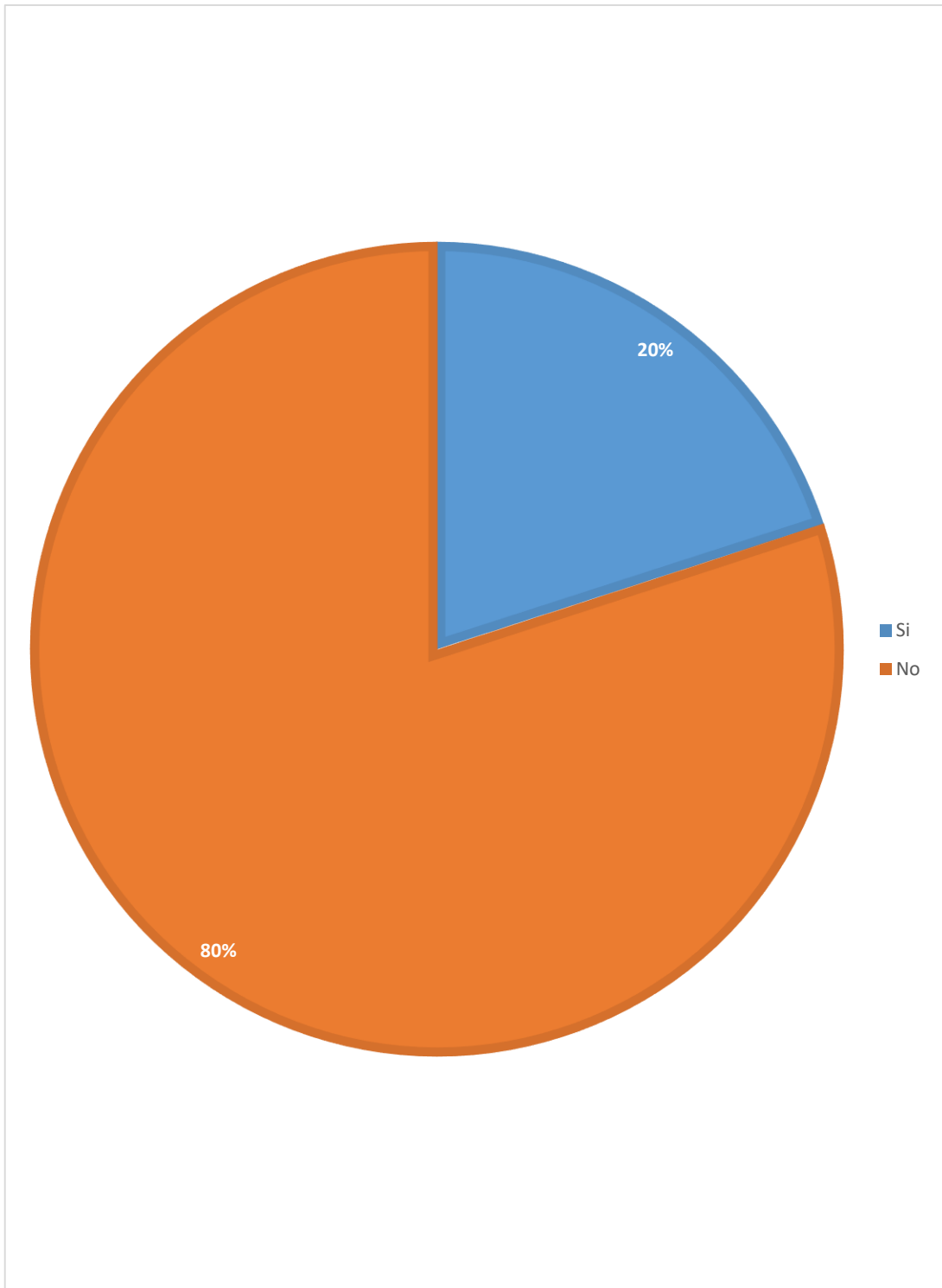


Figura 6: El Crédito financiado para la compra de inmuebles para la MYPE
Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 80% afirman que el crédito no fue para la compra de inmuebles y el 20% fue para la compra de inmuebles.

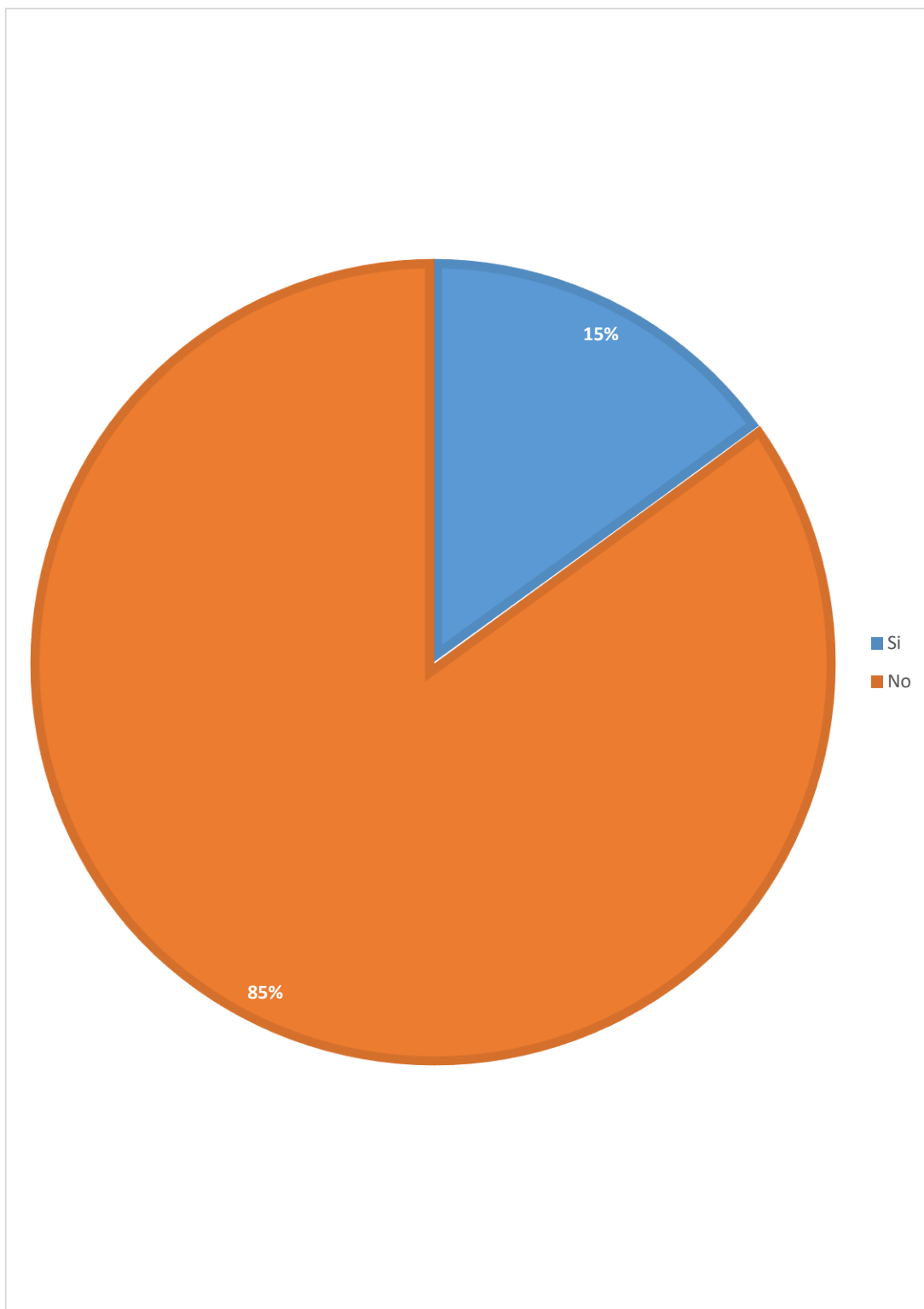


Figura 7: El Crédito financiado para realizar programas de capacitaciones para el personal

Fuente: Tabla 7

Interpretación: Del 100% igual a 20 encuestados el 85% niegan que el crédito haya sido usado para realizar programas de capacitación y el 15% afirman que fue para programas de capacitación.

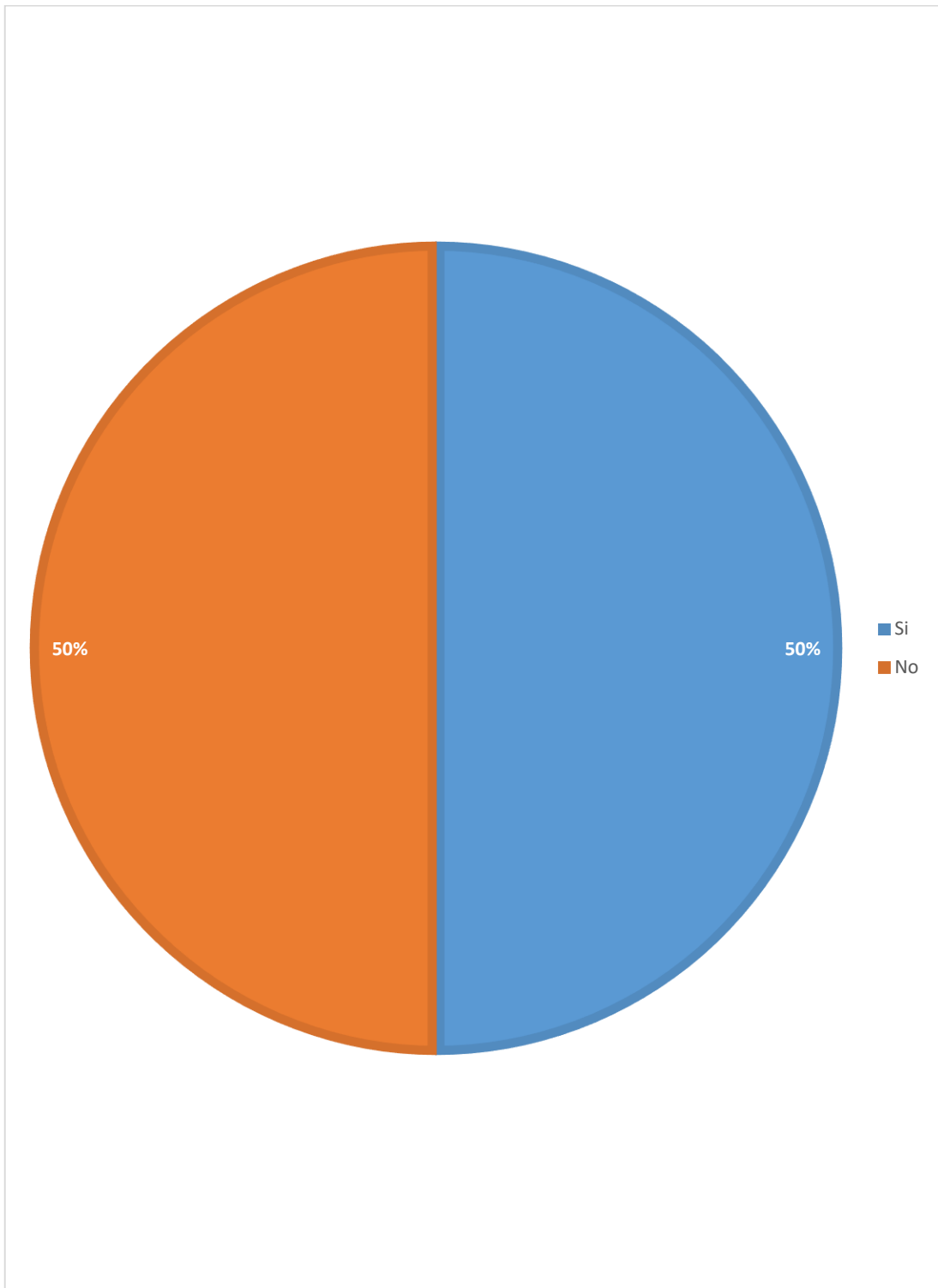


Figura 8: El tiempo del crédito financiado para la MYPE fue a corto plazo

Fuente: Tabla 8

Interpretación: Del 100% igual a 20 encuestados el 50% afirman que el crédito fue para pagar a corto plazo y el 50% no fue para pagar a corto plazo.

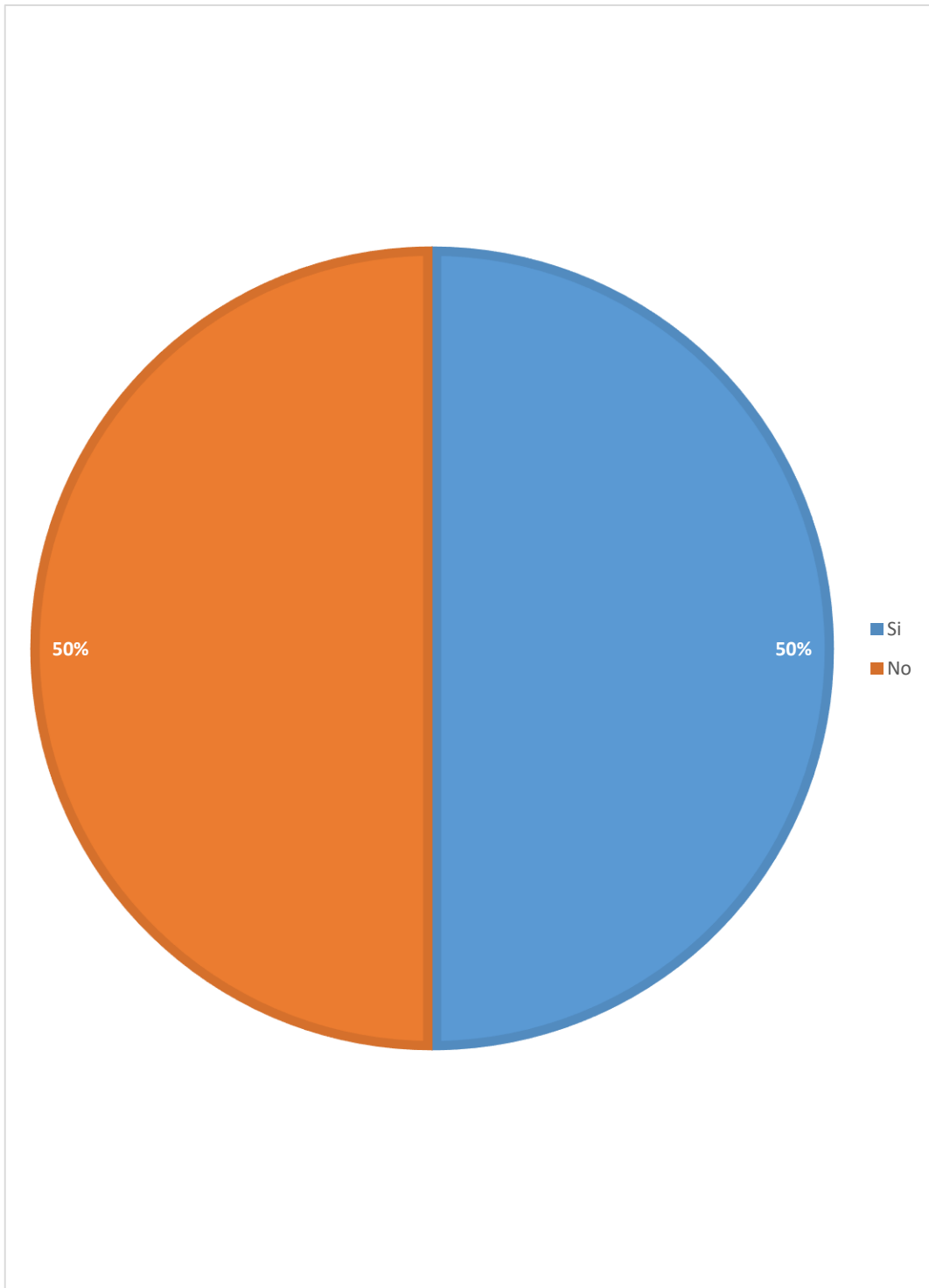


Figura 9: El tiempo del crédito financiado para la MYPE fue a largo plazo

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del 100% igual a 20 encuestados el 50% afirman que el crédito fue para pagar a largo plazo y el 50% no fue para pagar a largo plazo.

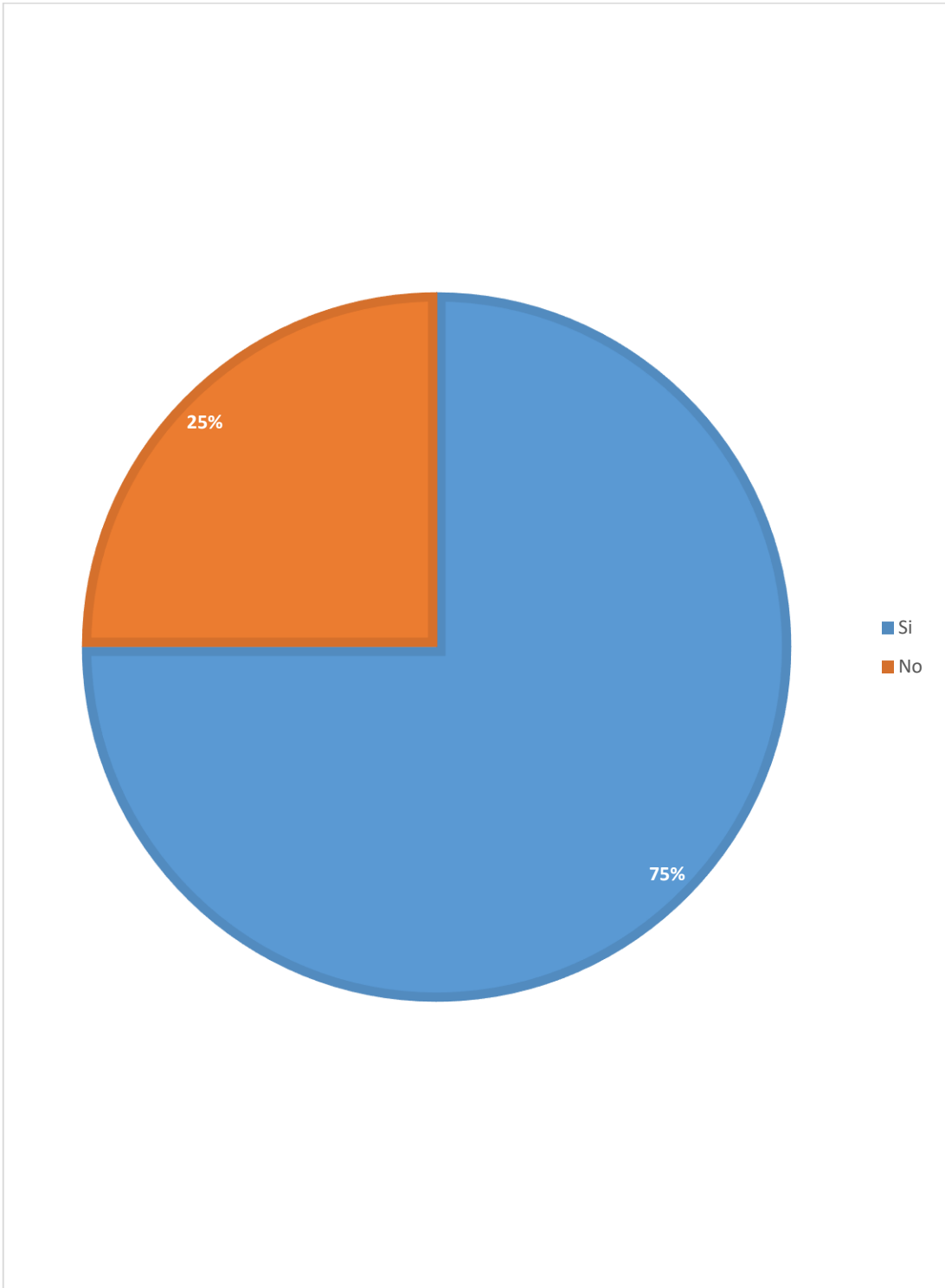


Figura 10: El incremento de la rentabilidad en la MYPE

Fuente: Tabla 10

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 75% afirma que su rentabilidad es alta y el 25% dicen que su rentabilidad no es alta.

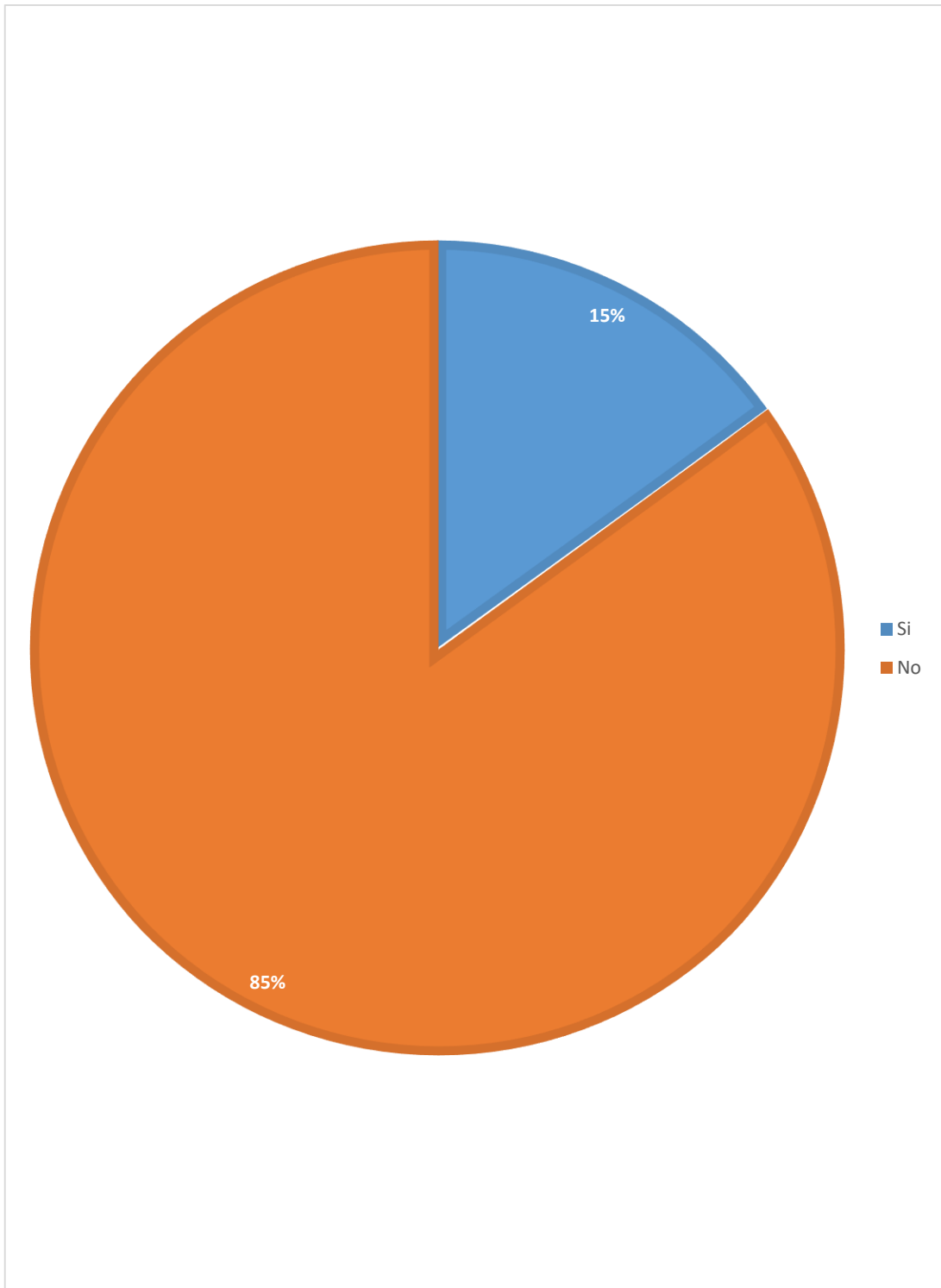


Figura 11: El incremento de la rentabilidad en la MYPE

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 85% afirma que su rentabilidad no es media y el 15% dicen que su rentabilidad es media.

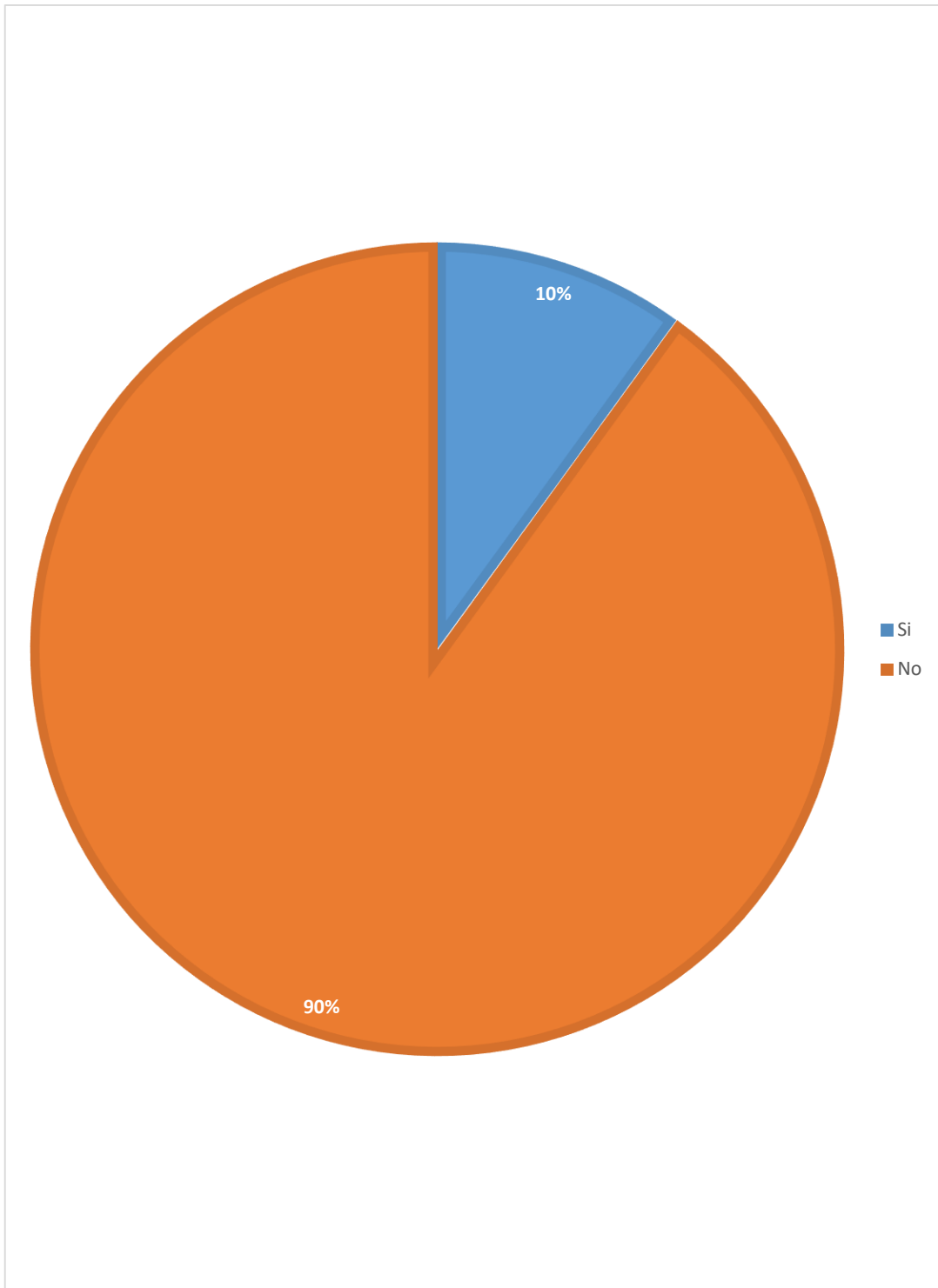


Figura 12: El incremento de la rentabilidad en la MYPE

Fuente: Tabla 12

Interpretación:

Del 100% igual a 20 encuestados el 90% afirma que su rentabilidad no es baja y el 10% dicen que su rentabilidad es baja.