

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VENTA DE LUBRICANTES DE MOTOR EN LA
CIUDAD DE HUARAZ - 2016**

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

AUTOR:

BACH. PEPE ALEJANDRO TRUJILLO GAMARRA

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VENTA DE LUBRICANTES DE MOTOR EN LA
CIUDAD DE HUARAZ - 2016**

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 todopoderoso que con su bendición me ha permitido superar cada obstáculo y seguir adelante día a día en este camino de superación.

A la Universidad Los Ángeles de Chimbote por haber permitido terminar mis estudios, formándome para desempeñarme profesionalmente.

Un sincero y especial agradecimiento a mi Docente Tutor Investigador Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez por el apoyo brindado para la culminación de la tesis.

El autor.

Dedicatoria

A mis seres queridos por
haberme dado su apoyo y
comprensión.

A mis compañeros y amigos
que estuvieron muy cerca de
mí animándome a seguir
adelante.

El autor.

Resumen

El objetivo de la presente investigación consistió en determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz - 2016. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo; el diseño de investigación fue descriptivo simple no experimental – transversal; la población muestral estuvo conformado por 35 propietarios y administradores; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de medición fue el cuestionario estructurado. Resultados: El 54% financian su actividad con fondos propios; el 43% solicitaron crédito para su actividad del sistema no bancario; el 63% de los recibieron la cantidad del monto solicitado; el 46% de las MYPE encuestadas precisan que fue a corto plazo y el 26% fue de largo plazo; el 30% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, el 26% en mejoramiento y ampliación de local; el 54% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Conclusión: Se han determinado las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz 2016; con el 46% que afirmaron haber utilizado financiamiento bancarios y no bancarios para organizar su micro empresa y el 54% que valoraron la rentabilidad del activo en su micro empresa.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, comercio, micro empresa.

Abstract

The objective of the present investigation was to determine the characteristics of the financing and the profitability of the micro and small businesses of the trade, lubricants in the city of Huaraz, 2016. The type of research was quantitative and level descriptive; the research design was simple descriptive, not experimental - transversal; the sample population was made up of 35 owners and administrators; the variables were defined and operationalized; the technique used was the survey and the measuring instrument was the structured questionnaire. Results: 54% finance their activity with their own funds; 43% surveyed requested credit for their non-banking system activity; 63% of the respondents received the amount of the requested amount; 46% of the MSEs surveyed specified that it was short-term and 26% was long-term; 30% said they invested the credits received in working capital, 26% in improvement and expansion of the premises. 54% of the microentrepreneurs surveyed said that the credits they obtained if they improved the profitability of their companies; 57% of the microentrepreneurs surveyed stated that the training did improve the profitability of their companies. Conclusion: The characteristics of the financing and the profitability of the commerce sector have been determined, sales of motor lubricants in the city of Huaraz 2016; with 46% who claimed to have used bank and non-bank financing to organize their microenterprise and 54% who valued the profitability of the asset in their microenterprise.

Keywords: Financing, profitability, commerce, micro business.

Índice

Contenido	Página
Carátula	i
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
I. Introducción	01
II. Revisión de Literatura	05
2.1. Antecedentes	05
2.2. Bases Teóricas	20
2.3. Marco conceptual	36
III. Hipótesis	83
IV. Metodología	84
4.1. Diseño de la investigación	84
4.2. Población y muestra	85
4.3. Definición y operacionalización de variables	86
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	88
4.5. Plan de análisis	88
4.6. Matriz de consistencia	89
4.7. Principios éticos	90
V. Resultados	92
5.1. Resultados	92
5.2. Análisis de resultados	101
VI. Conclusiones	106
VII. Recomendaciones	108
Referencias bibliográficas	109
Anexos	119

I. Introducción

La rentabilidad en las micro empresas del Perú generan dificultades cuando existe deficiente manejo del financiamiento y la rentabilidad económica y financiera en casos de no ser orientados adecuadamente de acuerdo a la naturaleza del negocio. En esta situación se encuentran las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz - 2016. Cuando no ejecutan debidamente la rentabilidad económica o del activo; menos aun cuando no se hace una gestión ordenada y adecuada en el campo de la rentabilidad financiera con el sistema bancario y no bancario existe en la ciudad. En muchos casos no se realiza el análisis de la rentabilidad, tampoco en análisis de la solvencia económica; en otros casos no se hace el análisis de la estructura financiera de la empresa en el contexto de la estructura financiera; hechos que crean retrasos y/o deficiencias en la acción operativa económica de la micro empresa. En estas circunstancias existen micros empresas de hasta 10 trabajadores y en otros casos pequeñas empresas hasta 100 trabajadores que tienen problemas de rentabilidad económica y financiera, generado por la deficiente gerencia y/o administración; por lo que no crean utilidades de acuerdo a lo establecido por la ley general de las Mype, hasta un máximo de hasta 150 UIT en el caso de las micro empresas y hasta 1700 UIT en caso de las pequeñas empresas.

Estos hechos se estarían produciendo debido al limitado financiamiento a pesar de que existen fuentes accesibles para el financiamiento formal de las micro empresas tales como las fuentes de financiamiento formal que son los bancos, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales de ahorro y crédito, empresa

de desarrollo de la pequeña y micro empresa, las cooperativas de ahorro y crédito; además existen las fuentes de financiamiento semi-formal como son los organismos no gubernamentales. Además existen fuentes de financiamiento informal como los: agiotistas o prestamistas profesionales, las juntas, los comerciantes y preferentemente los ahorros personales. A pesar de la existencia de los tipos de financiamiento muy pocas veces las micro empresas recurren para las acciones de capacitación del personal, a los financiamientos de corto plazo, de mediano plazo y de largo plazo; en la mayoría de los casos por el temor a los entes reguladores y control del sistema financiero como son: el Banco Central de Reserva del Perú, las Superintendencia de Banca y Seguros, La Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, la Superintendencia de Administración de Fondo de Pensiones a pesar de que el producto financiero es adecuado para las micro empresas, de acuerdo a las tecnologías crediticias de oferta e micro crédito.

Por las razones descritas analizadas y explicadas se decidió responder al siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio, rubro venta de lubricantes en la ciudad de Huaraz - 2016?; para responder al problema se propusieron los siguientes objetivos, objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad del sector comercio, rubro venta de lubricantes en la ciudad de Huaraz - 2016; para lograr el objetivo general se desagregaron en los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las características del financiamiento del sector comercio, rubro venta de lubricantes en la ciudad de

Huaraz - 2016. 2. Describir la rentabilidad del sector comercio, rubro venta de lubricantes en la ciudad de Huaraz - 2016.

Existen problemas de financiamiento generados por los administradores y/o gerentes de las micro empresas del sector comercio. rubro venta de lubricantes para los efectos de mejoramiento de la rentabilidad de micro empresas. Por este motivo el trabajo de investigación tiene mucha importancia por su trascendencia social y económica que permite justificar desde los siguientes puntos de vista:

Justificación teórica: el trabajo de investigación adoptó un conjunto de teorías, conceptos, definiciones, leyes, principios con la finalidad de darle un sustento teórico al trabajo de investigación contable. Así mismo sus resultados llenarán un vacío existente en el sistema de conocimientos teóricos carentes en este campo; sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

Justificación práctica: se proyecta con los resultados de la investigación a constituirse en un marco orientador a los administradores y propietarios de las micro empresas de del rubro para que tomen las decisiones adecuadas de conseguir financiamiento para el mejoramiento de la rentabilidad.

Justificación metodológica: por la trascendencia de la investigación contable fue necesario la formulación de un problema de investigación, la estructuración de los objetivos a nivel general y específicos y el planteamiento de la hipótesis. Y para darle el sustento teórico, la adopción de teorías, conceptos y definiciones y la posterior aplicación de la metodología de la investigación científica con la finalidad de contrastar los conocimientos teóricos que proponen los autores con la

realidad empírica representada por la muestra mediante un instrumento de medición y llegar a las conclusiones finales.

Justificación de la viabilidad: la gestión del proyecto fue viable porque la responsable de la investigación cuenta con los recursos necesarios humanos, materiales y financieros para cumplir con todas las actividades propuestas en el cronograma y lograr los objetivos propuestos.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Internacional

González (2014) tesis de titulación sobre la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYME del sector comercio en la ciudad de Bogotá; realizado en Colombia. En su tesis de titulación tuvo como objetivo determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYME del sector comercio de Bogotá. Se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico. El tipo de diseño de la investigación fueron en primer lugar documental, puesto que los datos base para el análisis fueron tomados de fuentes secundarias. En segundo lugar el diseño fue de tipo no experimental ya que se busca observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural sin manipular deliberadamente sus variables, para posteriormente analizarlos. En tercer lugar, el diseño fue de corte longitudinal y correlacional, puesto que se utilizan datos de diferentes períodos de tiempo con el propósito de describir las variables y analizar su relación. La población para la realización del estudio se tuvo en cuenta la información publicada por la Superintendencia de sociedades de Colombia, la cual incluye empresas comerciales y/o unipersonales que por su nivel de activos y/o ingresos totales están vigiladas y tienen la obligación de reportar sus estados financieros.

Navarrete (2012) tesis doctoral sobre factores determinantes del comportamiento financiero de las empresas familiares de España. En su tesis de

doctoral tuvo como objetivo delimitar cuales son los factores que determinan el comportamiento financiero de las empresas familiares, observar las diferencias y similitudes de las estructuras financieras de las empresas familiares con sus homólogas no familiares. Analiza los objetivos de supervivencia y orientación a largo plazo, determinan que las empresas familiares se diferencien de las no familiares en cuanto a funcionamiento, diseño de estrategias y financiación. Tanto las empresas familiares como las no familiares tienden hacia un ratio de endeudamiento objetivo, que vendrá determinado por las características propias de cada uno de los grupos. La velocidad de ajuste al endeudamiento objetivo será diferente dependiendo del carácter familiar o no de la empresa. Las empresas no familiares se acercan a su nivel de endeudamiento objetivo más lentamente que las empresas familiares, lo que sugieren que estas últimas soportan unos costes de transacción menores y les resulta más fácil la obtención de financiación. Dentro del grupo de las familiares, las empresas pequeñas muestran una mayor velocidad de ajuste que el resto. Consecuencia del mejor acceso a las fuentes de financiación por la mayor cercanía entre el patrimonio personal y empresarial.

Tarziján. Brahm & Daiber (2010) tesis de maestría sobre Explicando la Rentabilidad de la empresa y su sustentación. Los resultados de esta tesis indican que las ventajas competitivas son más importantes que el atractivo industrial y que el efecto de la corporación o grupo en la explicación de la rentabilidad, y que la locación geográfica afecta el desempeño empresarial. Sin embargo, estos resultados no son generalizables, ya que existen diferencias entre sectores económicos y países. Asimismo, se observa cierta persistencia significativa en la

rentabilidad de las empresas, aunque la brecha de rentabilidad entre las empresas de alto y bajo rendimiento se tiende a acortar en el tiempo. Este último resultado mostraría que existe una sustentación sólo parcial de las ventajas competitivas de las empresas. Concluyó: que los efectos de los factores relacionados con la empresa, industria y corporación varían considerablemente por sector económico y por país. Así es como el efecto industria puede explicar un porcentaje pequeño de la rentabilidad en un determinado sector (menos del 10%) y otro muy importante en otro (sobre el 50%).

Nacional

Sánchez (2016) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014. En su tesis de titulación tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE antes mencionadas. Su metodología fue de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación fue descriptivo y el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. La población del estudio es de 08 MYPE dedicadas al sector servicio y rubro en estudio en donde se obtuvo dicho dato de la Sub Región de Salud. La muestra se tomó para esta investigación el 100% de la población, equivalente a 08 Micro y pequeñas empresas cuyos datos se han obtenido de las micro pequeñas empresas porque se tiene una población pequeña, a quienes se le aplicó un cuestionario de 23 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados:

Respecto al financiamiento tenemos un 75% que utiliza financiamiento propio, un 25 % utiliza financiamiento por terceros en el cual tenemos que un 25% que recurre a cajas para obtener financiamiento y el otro 50% obtiene financiamiento mediante bancos y el 25% no precisa .Respecto a rentabilidad 87% considera que para que la empresa permanezca estable debe haber rentabilidad y un 13% considera otros factores .Se concluye que el 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual este es una inversión que permite obtener buenos resultados así como también hay un 75 % que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos para la empresa y un 25% considera otros factores .

Cobian (2016) tesis de titulación sobre Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. En su tesis de titulación tuvo como objetivo determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B. Los datos fueron obtenidos mediante la técnica de la entrevista y análisis documental, teniendo como instrumento la guía de entrevista y la ficha de análisis documentario, la población estuvo conformada por la MYPE Industria S&B S.R.L. Estudio de tipo descriptivo puesto que los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la MYPE, investigación de diseño no experimental y de corte transversal. Concluyendo que los créditos obtenidos afectan positivamente en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera tenido una rentabilidad de 20.07%.

Lupu (2016) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento y rentabilidad de MYPE sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016. En su tesis de titulación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 restaurant de una población de, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES 25 a 45 años; y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.84 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 53.84% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron.

Torres (2015) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: repuestos merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014. En su tesis de titulación tuvo como objetivo Determinar caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014. Su metodología fue de tipo cualitativo, el nivel de la investigación

fue descriptivo y el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental. La población por ser una investigación bibliográfica y documental, y caso No aplica población de estudio.. La muestra La muestra no aleatoria por conveniencia, correspondió a la empresa “ Repuestos Merino E.I.R.L” de la ciudad de Piura, 2014.

Fernández (2014) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro ferretería, periodo 2011- 2012. En su tesis de titulación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, periodo 2011-2012. Su metodología fue de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación fue descriptivo y el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental. La población del estudio es de 10 MYPE del rubro comercio compra y venta de ferretería, las mismas que se encuentran ubicadas en el distrito de Ayacucho. La muestra se ha obtenido en forma dirigida y es de 10 MYPE; se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento de cuestionario estructurado para el recojo de la información que consta de 40 ítems, con una escala de valoración: Sí y No.

Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que, el 90 % financian su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% responden que el crédito fue monto solicitado; mientras que el 90 % los invirtió en capital de trabajo y ampliación de su local.

Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que, el 70% no recibieron capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 10% sí recibieron capacitación y el 10% recibieron sólo dos cursos de capacitación.

Respecto a la Rentabilidad, el 80% afirman que con el crédito otorgado han mejorado su negocio, el 40% responden que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 90% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Yovera (2014) tesis de titulación sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. En su tesis de titulación 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 mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad.

Tello (2014) tesis de titulación sobre financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. En su tesis de titulación tuvo como objetivo determinar el grado de financiamiento en el Capital de trabajo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del distrito de Pacasmayo para contribuir el crecimiento y desarrollo. Su metodología fue de tipo cualitativo y el diseño de investigación es correlacional simple, porque el estudio se hará con un solo grupo de microempresarios de Pacasmayo. La población estratificada para las fines de la presente investigación está conformada por las MYPE constituidas y ubicadas en el Distrito de Pacasmayo. Se tomó como muestra 30 MYPE del Distrito de Pacasmayo las cuales se ubican en 6 calles más comerciales de dicha ciudad. La técnica que se utilizó para obtener los datos son: Observación, entrevistas, cuadros estadísticos y análisis documentarios

Establece que, uno de los principales problemas que enfrentan MYPE del Distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los Bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales , Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera las que otorgan con un mayor política de financiamiento. Entre el obstáculo de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo de crédito , la falta de confianza de los Bancos respecto

de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las MYPE del Distrito de Pacasmayo lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo.

Kong & Moreno (2014) tesis de titulación sobre la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012. En su tesis de titulación tuvo como objetivo determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, en el período 2010-2012, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. La población estuvo constituida por todas las MYPE del Distrito de San José. Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 MYPE.

(Municipalidad Distrital de San José. 2013). La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPE del Distrito de San José. La técnica de Investigación para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPE del Distrito de San José, con el fin de medir el desarrollo de las mismas. El cuestionario fue elaborado por los autores.

Así mismo, se realizó una entrevista a los representantes de las fuentes de financiamiento con el fin de conocer el mercado a los que ellos se dirigen a partir de sus experiencias con dichas fuentes económicas de menor escala. Las preguntas de la entrevista fueron formuladas por los autores.

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les

han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Regional

Catillo (2016) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013. En su tesis de titulación tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro distribuidoras de útiles de oficina de Jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote del 2013. La metodología usada fue de diseño No experimental/ transversal, se desarrollo con una muestra poblacional de cuatro (04) MYPES, a las cuales se les

aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: El 100% tienen entre 25 – 60 años, el 50% son varones, el 50% tiene estudios superiores. El 50% tiene más de 11 años de creación, el 100% es formal, el 75% tienen entre 6 a 10 trabajadores. El 100 % ha solicitado financiamiento a su vez el 100% adquirió un monto financiero mayor a los 10,000 nuevos soles, el 75% adquirió créditos de entidades financieras, el 100 % tiene como instrumento bancario una línea de crédito, el 100% paga una tasa de interés de 21% a más, el 100% utilizó el crédito en capital de trabajo, el 100% de los créditos fueron otorgados a 12 meses.

Ramírez (2015) tesis de titulación sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. En su tesis de titulación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro Recreo Campestre de la Provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados fueron : el 40% de los representantes, tienen una edad entre 56 a 65 años de edad, el 40% tienen una educación de nivel secundario concluido, el 46.67% se dedican a la agricultura, asimismo el 40% las MYPE tiene una antigüedad mayor de 11 a 15 años, el 66.67% cuentan con trabajadores estables, el 73.33% son formales por lo que están registrados en la SUNAT y emiten comprobante de pago, del 86.67% de las

MYPE su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% solicito a una institución financiera no bancario y el crédito fue a corto plazo, el destino del crédito recibido fue como capital de trabajo, el 86.67% de las MYPE son rentables y los encuestados son conscientes que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y finalmente el 86.67% afirman que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2014. Concluyendo que el 100% son adultos entre varones y mujeres, las MYPE son formales, asimismo su financiamiento es propio y préstamo y en el año 2014 han sido rentables.

Mejía (2017) tesis de titulación sobre la Caracterización del Financiamiento en el Mercado “Pedregal” Huaraz, 2015. En su tesis de titulación tuvo como objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado Pedregal de la provincia de Huaraz, periodo 2015. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 189 Comerciantes, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados arrojaron que el 48% de los encuestados tiene 49 años a más, el 59% son de sexo femenino, el 50% tiene educación secundaria, el 47% de los encuestados son convivientes. Respecto a las características del comercio: el 62% afirmó que la actividad a la que se dedica es al sector comercio, el 59% aseveró que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 55% afirmó que el objetivo que persiguen es maximizar ganancias, el 63% alegó que sus trabajadores son eventuales, el 60% indicó que son informales. Respecto al financiamiento: el 58% y el 30% afirmó haber utilizado financiamiento interno y externo

respectivamente, el 68% aseveró no haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 62% aseguró haber utilizado su financiamiento propio, el 62% afirmó que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 45% afirmaron que se mantienen estables las ventas.

Benancio (2015) tesis de titulación sobre el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: Ferretería Santa María SAC DEL Distrito de Huarmey, Periodo 2012. En su tesis de titulación tuvo como objetivo determinar como el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la micro empresa, Caso: Ferretería SANTA MARÍA SAC del distrito de Huarmey, Periodo 2012. El tipo y nivel de la investigación fue cuantitativo – descriptivo y para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a Gerencia General, Administración, Tesorería, Créditos, Cobranza, Ventas de la micro empresa. El principal resultado de la MYPE es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la Banca No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA. fue de S/.10 000.00 a una tasa de interés 3.25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario, los tramites fueron dificultosos con demora de 2 semanas debido a la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey, la inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario ha demostrado ser efectivo ayudando a mejorar en un 15% más de rentabilidad de la micro empresa ferretera Santa María SAC, a la vez el micro empresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o requisitos para acceder a un crédito.

Local

Pagola (2015) tesis de titulación sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito de independencia -Huaraz, año 2013. En su tesis de titulación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito de Independencia - Huaraz, Año 2013. El diseño de investigación fue descriptivo no experimental transversal; la población muestral fue igual a 16 representantes y/o gerentes, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado, se cumplió con el plan de análisis y se consignaron los principios éticos. Los resultados fueron que el 31% de representantes y/o gerentes tenían de 45 a 49 años, el 75% de representantes que son del sexo masculino, el 38% de representantes que tenían un nivel universitario, el 50% que tenían otras profesiones, el 75% afirmaron que su personal tenía capacitación, el 81% afirmaron haber solicitado crédito para su negocio, el 81% afirmaron haber recibido el crédito solicitado, el 44% solicito crédito más de 2 veces, el 56% de micro empresarios afirmaron que su microcrédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa en un 30%, el 88% afirmaron que las políticas de atención de las entidades financieras incrementan la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, el 88% afirmaron que la rentabilidad de su negocio mejoro en el año 2013. Se concluyó con el estableciendo de las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito de Independencia - Huaraz, Año 2013; de acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación y las propuestas teóricas que se han adoptado a partir de los antecedentes y las bases teóricas; que respaldan los resultados empíricos.

Estrella (2013) tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de independencia – Huaraz año 2011. Tuvo como objetivo describir las características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 201. La investigación es de tipo cuantitativo y se denomina así porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados fueron utilizados procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, tales como: el cuestionario estructurado y la lista de verificación, los mismos que permitieron llegar a los siguientes resultados: Respecto al perfil de las MYPE encuestadas refieren que, un 30% son informales y el 70 % son formales debido a los beneficios que tienen como empresas formales así como podrían recurrir al financiamiento. Respecto al Financiamiento se encontró que el 80% de las MYPE obtienen sus financiamientos por terceros, mientras solo existe un 20% que tiene financiamiento propio. Respecto a la Capacitación, los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Respecto a la Rentabilidad, el 90% opina que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

2.2 Bases teóricas de la investigación

Teoría de la micro y pequeña empresa

En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las MYPE. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (Herrera, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para MYPE (Vásquez, 2010). El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las MYPE más pequeñas, y financiamiento MYPE, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik & Ordoñez, 2010).

El financiamiento de las MYPE o MYPE en América Latina,

según Zevallos En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a MYPE. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para MYPE, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito MYPE y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores .

En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la

existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las MYPE; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y, por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos (legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular.

En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio .

En El Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las

condiciones de la competencia interna (básicamente poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma solidaria, bienes muebles, fiadores, etcétera) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio, los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros .

En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las MYPE. Este resultado encierra una aparente paradoja, pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje, al parecer, es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las MYPE. En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros). Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los

trámites financieros. Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las MYPE no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento. En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (Chacaltana, 2005).

El financiamiento de las MYPE en el Perú:

“El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias.

La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de micro finanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado en esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es contenida, en el artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en la función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías lo cual favoreció una mayor inclusión de las MYPE en la oferta crediticia formal. Este sistema de graduación buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes”.

Actores en las Políticas financieras para MYPE

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las MYPE es la Corporación Financiera de Desarrollo – OFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuyo tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a MYPE.

Otra institución importante es el Fondo de Garantías para préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Es una fundación privada creada como tal en 1979 por iniciativa de la cooperación técnica.

Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo

(COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a MYPE. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a MYPE. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

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 los 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, 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 saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order Theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad.

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero.

Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

Estructura de Financiamiento

Según Weston y Copeland, (1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del

balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

La estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. (Mascareñas, 2004).

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes

de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), 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 proporciones de 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 son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de 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.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **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 se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas presta 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 financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar

posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional.

Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

Teoría de rentabilidad

Según Ferruz (2005), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

“Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad

media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional”.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) “surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz”.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los

lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.3 Marco conceptual de la investigación

Concepto de MYPE

Existen infinitas definiciones acerca de los MYPE; sin embargo, citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana.

Las Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas

Características de las MYPE

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán (2011), destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de las MYPE encontramos:

- ❖ Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- ❖ Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

- ❖ Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- ❖ Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas.
Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- ❖ Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra.
Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- ❖ Disponen de limitados recursos financieros.
- ❖ Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- ❖ Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- ❖ Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Número de trabajadores de las MYPE

Microempresa: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive

Pequeña Empresa: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales de las MYPE

Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: Ventas anuales superiores hasta en monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Beneficios Laborales Comunes de las MYPE

Las Micro y Pequeñas Empresas tiene los siguientes beneficios laborales:

Descanso Vacacional: 15 días por cada año de servicio prestado.

Jornada Máxima: 8 horas diarias o 48 horas semanales.

Descanso Físico Semanal: 24 horas semanal.

Descanso en Feriados: De acuerdo al régimen común laboral.

Beneficios Exclusivos de las MYPE

Microempresa:

- ❖ Seguro de Salud (Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el sistema integral de salud).
- ❖ Sistema Pensionario (Es opcional la afiliación al Sistema Nacional de Pensiones o Sistema Privado de Pensiones).

Pequeña Empresa:

- ❖ Seguro de Essalud (El empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador).
- ❖ Gratificaciones Legales (Son equivalentes a medio sueldo)
- ❖ Compensación por tiempo de servicios (Asciende a medio sueldo al año)
- ❖ Participación en las utilidades (El pago es conforme a ley)

Todas las personas pueden constituir una MYPE. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos

recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro.

Importancia de las MYPE en la economía del país

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI).

Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

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

Cultura emprendedora = Capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas

Cuando la cultura emprendedora actúa sobre un individuo desarrolla en él, además de los conocimientos y talentos propios de la

persona, una característica adicional: la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas.

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- ❖ Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.
- ❖ En segundo lugar, permite a través de la aplicación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- ❖ En tercer lugar, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional.

Administración y Organización de un MYPE

Para Reátegui, Vertiz, Ríos, Falco y otros (2015) la importancia de definir una organización como función propia de la gestión y requisito indispensable para la dirección de las empresas, en la mayoría de las MYPE ésta es todavía una debilidad relevante.

En principio, es necesario señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente ni, mucho menos, copiados entre las diferentes MYPE.

Estrategia y planeamiento de una MYPE

El término estrategia se ha convertido hoy en una herramienta imprescindible de la actividad gerencial. La mayor parte de la bibliografía define estrategia como «Planeamiento de los dirigentes para obtener resultados coherentes con la gestión y los objetivos de la organización» (Reátegui, Vertiz, Ríos, Falco y otros).

Factores de éxito de una MYPE

Para Reátegui, Vertiz, Ríos, Falco y otros (2015) el objetivo final y primordial de una empresa es maximizar los beneficios en el tiempo. Dicho esto, uno pensaría que la forma para conseguirlo sería maximizando los ingresos, eliminando las ineficiencias, mejorando la productividad e implementando modernas formas de gerenciamiento. Todos estos factores, que muchas veces cualquiera puede implementar, no resultan suficientes para conseguir esta ventaja competitiva que nos diferencia del resto de actores de la industria y nos permite obtener la máxima rentabilidad. La rentabilidad de una compañía depende de la estructura, del tipo de industria al que pertenece y del posicionamiento alcanzado frente a la competencia.

Así, los que tienen en sus manos la responsabilidad de planificar los objetivos de la empresa deben conocer perfectamente cómo es la industria, dónde les toca competir y qué lugar ocupa la empresa en el mercado.

Para poder desarrollar una estrategia competitiva es fundamental conocer varios factores: el promedio de la rentabilidad de la industria y de cada uno de los competidores dentro de ella; la estructura de esa industria a largo plazo; cuáles son las barreras existentes para entrar en el negocio, y cuán sensibles son los consumidores a las presiones de los precios.

Para desarrollar una performance superior al promedio de la industria, una compañía debe contar con una ventaja competitiva sustancial que debe mejorar continuamente.

Las organizaciones más exitosas no obtienen su ventaja competitiva por lo general solo de sus competencias esenciales sino de una serie de actividades complementarias que se refuerzan entre sí. Cuando una empresa es capaz de integrar o complementar distintas actividades como la fuerza de ventas, el marketing y la producción, será más difícil para la competencia imitarla. Los grandes estrategas crean estas actividades que se refuerzan entre sí en torno de una ventaja particular para un segmento particular de clientes.

En el siguiente capítulo conoceremos un poco más sobre el funcionamiento de las instituciones financieras que puedan proveer de fondos a las operaciones de las MYPE.

Factores para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas

Mesones, Roca & Avolio (2017) precisan que “si bien las MYPE representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas, Existen pocos estudios previos que tratan sobre el crecimiento de las MYPE y de los factores que influyen sobre las decisiones acerca de su crecimiento tales como”:

Factores Administrativos

Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPE, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Las MYPE son, en su mayoría, de tipo familiar, lo que trae consigo que la persona que supla al dueño de esta, muchas veces, no cuente con una preparación y capacitación adecuada. Por este motivo, los microempresarios esperan que sean sus hijos los que más adelante tomen la posta con profesionalismo. La generación de capital humano que continúe la sucesión de la empresa y que sea capaz de trabajar igual que sus fundadores parece ser uno de los

principales problemas de este tipo de empresas. Además, la falta de capacitación y de entrenamiento de sus miembros también constituye una barrera importante expresada por los mismos empresarios.

Asimismo, de acuerdo con los informantes, parecería que los empresarios tienen como objetivo común obtener utilidades en el menor tiempo posible sin una visión de largo plazo, la gestión de recursos humanos influye en el crecimiento aun siendo informal, la capacitación a sus trabajadores solo se realiza al inicio del vínculo laboral y los aspectos motivacionales están simplemente relacionados con los pagos extras por cumplimiento del trabajo.

Respecto a los aspectos financieros y contables, la adecuada administración financiera constituye uno de sus principales retos. La falta de preparación en estos aspectos, unida al nivel de informalidad de muchas de sus operaciones, genera que no cuenten con respaldo suficiente para sus operaciones financieras. La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes.

Factores Operativos

Dentro de estos, los factores identificados que limitan el crecimiento de las MYPE tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de

inventarios. A partir de la investigación realizada, se aprecia que, desde el inicio de los negocios de los empresarios y en el transcurrir de los años, las MYPE perciben que la competencia los obliga a desarrollar estrategias que les permitan permanecer en el mercado. Estas están relacionadas con mejoras en la calidad del producto, estrategias de diferenciación, segmentación de mercado y políticas de precio, aspectos que constituyen los principales retos para su desarrollo

En relación con el control de inventarios, la mayoría de los empresarios entrevistados posee conocimientos muy básicos; y lo llevan manualmente, generando un mayor costo por el tiempo invertido en el registro de los movimientos de entrada y salida. Pareciera que uno de los factores críticos para el desarrollo de la MYPE es el mejoramiento de sus capacidades en relación con la gestión de operaciones y gestión logística

Factores Estratégicos

Entre los factores que más destacan, se identificaron el acceso a capital, la falta de una visión de largo plazo y planeamiento y la investigación y conocimiento de mercados. Del total de entrevistados, solo uno de ellos desarrolló un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para gestionar su empresa; los demás empresarios administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo. Sus proyecciones de corto plazo, específicamente, planifican cómo atender sus campañas durante un año y no se perciben estrategias ambiciosas de largo

plazo que impulsen el crecimiento de sus negocios. El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las MYPE. En efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Para mayores montos, les exigen garantías reales; y para acceder a otra banca, tendrían que formalizarse y declarar el 100% de sus ventas.

Factores Externos

Entre estos factores, los de mayor incidencia aluden a la corrupción, informalidad y tecnología. Los menos mencionados y de menor incidencia se refieren a temas relacionados con la competencia y el Estado. En relación con el tema de la corrupción/informalidad, muchos de estos empresarios operan en el mercado sin pagar impuestos, generando una competencia desleal con los empresarios que sí son formales, y muchos de ellos se ven obligados a aceptar esta forma de trabajo. Esto genera a su vez que no puedan demostrar ante las entidades financieras su movimiento real y no puedan acceder a mejores condiciones crediticias en tasas y mayores montos, El acceso a la tecnología, así como la fuerte competencia del mercado, fueron factores también mencionados por los empresarios. Respecto a lo primero, tal acceso es bastante limitado en

relación con su giro de negocio o con la gestión administrativa de sus empresas. Otro factor importante es la competencia, lo cual ha sido resaltado por los empresarios MYPE como una categoría importante en sus retos para desarrollarse en el mercado y crecer.

Factores Personales

Si bien esta categoría no ha sido identificada en la literatura previa, el estudio la identificó también como parte de los factores que podrían limitar el crecimiento de las MYPE. Los factores personales identificados incluyen la motivación generada por terceros para iniciar, crecer e implementar nuevos negocios, la educación en la gestión de empresas y la experiencia de los empresarios. El principal factor personal tiene relación con el mentoring, o la motivación que proviene de terceros para iniciar y emprender negocios.

2.3.1 Financiamiento

Concepto

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández (2008) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya

sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, Martín, Castro & otros (2007) “el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchas micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal”.

Para Reátegui, Vertiz, Ríos, Falco y otros (2015) “a menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: En ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a

conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general”.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la micro empresa. Las instituciones micro financieras no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, EDMYPE, etc. han obtenido muy buenos resultados en la incursión en este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia el crédito a la microempresa, se descentalice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales e internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

Concepto de Crédito

En términos generales, un crédito 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. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerán de factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos

pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales, créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

Créditos Gubernamentales

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes, Banco de Materiales y Agrobanco.

Créditos Internacionales

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la MYPE a través de:

- ❖ Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa» (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficios)
- ❖ Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el

financiamiento de la MYPE mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

Créditos de Bancos Privados Locales

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- ❖ Banco de Crédito del Perú.
- ❖ Banco del Trabajo.
- ❖ Banco Financiero del Perú.
- ❖ Mibanco - Banco de la Microempresa
- ❖ Banco Wiese Sudameris.
- ❖ Banco Sudamericano.
- ❖ Banco de Comercio.

Créditos de otras Instituciones

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- ❖ EDMYPE.
- ❖ Cajas municipales.

❖ Cajas rurales.

❖ ONG.

Fuentes de financiamiento

De acuerdo 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 el estudio de Lerma, Martín, Castro & otros (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIMYPE) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, 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 éstas 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
- Emisión de bonos
- Cuentas por pagar
- Otras

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” (Lugo, 2008).

Instrumentos financieros para MYPE

Los instrumentos financieros.

Los instrumentos o activos financieros permiten a la empresa obtener el financiamiento necesario para iniciar el negocio, aumentar la

capacidad de producción o llevar a cabo nuevos proyectos. Los créditos que diversas entidades financieras ofrecen son:

a) La línea de crédito

La línea de crédito es el monto máximo de dinero que una entidad financiera otorga a sus clientes con el propósito de que sea utilizado para los fines específicos que se establecen en el momento en que se otorga dicha línea. Para determinar una línea de crédito, la entidad financiera realiza un análisis previo del cliente; si somos buenos pagadores y el negocio ha tenido buenos resultados, el monto máximo puede ser ampliado, para lo cual se tiene que cumplir con la documentación solicitada por la entidad que nos presta el dinero. Debemos tener cuidado en el manejo de cifras muy altas cuando no tenemos certeza de nuestra capacidad de pago, pues incumplir con algún pago podría afectar nuestra línea de crédito futura. Recomendamos ser muy prudentes en el uso del crédito para evitar problemas que habrían podido ser controlados desde un inicio.

b) La cuenta corriente

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 para soportar un flujo constante de dinero. El banco pondrá a nuestra

disposición fondos hasta un límite determinado (con la opción de sobregirarse), y un plazo previamente fijado.

Características

- Permite el uso de cheques como medio de pago.
- No es una cuenta remunerada, es decir, no se recibirán intereses por el monto que se tenga 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 y habitualmente su pago es mensual.

El sobregiro es una modalidad que permite al cliente disponer en su cuenta corriente de un monto mayor al que tiene como saldo, con el compromiso de que lo cubra en un plazo establecido por el banco. Es decir, podemos tener US\$ 100 en la cuenta y usar US\$ 110 en una compra urgente que debíamos hacer y no habrá ningún problema, siempre y cuando estos US\$ 10 de exceso sean repuestos en la fecha estipulada previamente por el banco. Al ser un servicio prestado por el banco, el costo depende de cada institución financiera. Este costo es mayor a la tasa cobrada por las operaciones programadas.

e) El descuento

Mediante 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 asume 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 compras. De este modo, reconstituye un stock de mercancías para estar en situación de satisfacer los pedidos corrientes de sus compradores, restableciendo en todo momento su capital de trabajo y asegurando el desarrollo constante de su empresa (Bellido, 2010).

f) 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.

g) Leasing

Es un contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que se puede optar por su compra al final del plazo establecido en el contrato. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo por la MYPE. Una vez vencido el plazo del contrato, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última cuota preestablecida de valor residual (valor del bien luego del uso que le hemos dado, que también varía en función de la vida útil de dicho bien).
- Renovar el contrato de alquiler del bien.
- Devolver el bien al propietario original

Tipos de leasing

Financiero:

La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a

pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato, sin poder cancelarlo. Al final del contrato, el cliente podrá elegir entre comprar o no el bien que se le entregó en leasing.

Operativo:

Es el alquiler de un bien durante un periodo. Podemos decidir terminar con el contrato en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es facilitar el uso del bien, proporcionando el mantenimiento y la posibilidad de cambiar el equipo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.

Lease-back:

Esta operación cuenta con dos etapas: una venta y un alquiler. Por ejemplo, si la empresa necesita efectivo, vendemos una determinada maquinaria de nuestra propiedad a la sociedad de leasing, y esta nos la alquila. Nos comprometemos a pagar la cuotas, y al final del contrato tendremos la opción de recompra del bien (Garrigues, 2008).

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 (EDMYPE), 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 las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos

dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos 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 es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, Inga & Webb, 2009).

Portocarrero (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan derivados 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 ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

c. Caja Rural de Ahorro y Crédito

“Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas 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 este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes” (Conger, Inga & Webb, 2009).

A modo de 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 microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros”.

**d. Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa
(EDMYPE)**

“Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el autoavalúo de propiedades” (Apaza, 2002).

Las EDMYPE “son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas” (Conger, Inga & Webb, 2009).

“Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades” (ProInversión, 2007).

Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) sostienen que “de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales –BANMAT y Ministerio de Agricultura – MINAG)”.

ONG

“En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas” (Conger, Inga & Webb, 2009).

Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por

prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

Agiotistas o prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

Juntas

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

Comerciantes

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

Ahorros Personales

“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 nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio” (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007).

Las Políticas para el Financiamiento de las MYPE en el Perú

Jaramillo Baanante & Valdivia (2005) “las MYPE en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95 por ciento de las unidades empresariales. El fortalecimiento de este sector es, pues,

crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las MYPE a mercados de crédito es un factor crucial. Durante la última década el sector de micro finanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a pesar de las crisis financieras internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventas, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las MYPE implica políticas consistentes de largo plazo. En este sentido, resulta importante hacer un balance de la situación actual y analizar hacia donde deberían orientarse los esfuerzos para fortalecer el sector”.

Evolución y desempeño del crédito a MYPE Como en otras áreas de la economía peruana, el mercado financiero para MYPE tiene un sector formal y uno informal. El análisis que aquí se presenta se enfoca en el crédito formal, entendido como aquél provisto por entidades financieras reguladas. Muchas MYPE acceden a otras fuentes de crédito, que van desde crédito de proveedores hasta préstamos de agiotistas informales. El análisis de este mercado informal requeriría de un esfuerzo de recojo y elaboración de información que escapen a los marcos de esta consultoría.

El financiamiento a las MYPE en América Latina

Ferraro & Goldstein (2011) “La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas

empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las MYPE en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes”.

a) El problema de acceso al crédito para las MYPE

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen

instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo.

Las MYPE, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

a) La estructura del sistema financiero y el acceso al crédito

La configuración del sistema financiero influye decisivamente en el grado de acceso al financiamiento de las MYPE. Debido a esto vale la pena sintetizar los antecedentes que

determinaron la estructura actual de la oferta del mercado financiero en América Latina.

A principios los años noventa, las ideas neoliberales penetraron en la región, lo que implicó un retroceso de la participación del Estado de la economía y el avance del sector privado. Las reformas implementadas incluyeron la liberalización financiera y comercial, privatizaciones y ajustes fiscales; estas medidas tuvieron impacto sobre la estructura de los mercados financieros.

En términos generales, se produjo una retracción de los bancos públicos en favor de los bancos privados de capitales extranjeros.

b) Políticas de financiamiento a las MYPE.

La reducida participación de las MIMYPE en el sistema financiero justifica el accionar de los gobiernos para implementar medidas orientadas a mejorar su acceso al crédito. Para ofrecer un panorama general de las políticas de financiamiento impulsadas en la región, se pondrá especial atención en tres aspectos: los sistemas de intervención (directos o indirectos), las instituciones involucradas y el conjunto de programas aplicados.

En primer lugar, se presentan los antecedentes de la configuración de los sistemas de financiamiento, desde la década

de los noventa, observando los principales cambios verificados en la región en cuanto al diseño y la puesta en marcha de medidas de apoyo. En segunda instancia, se caracteriza el marco institucional en los países seleccionados, para conocer los organismos que intervienen en las políticas de financiamiento. Por último, se analizan los programas que se ejecutan, incluyendo las líneas de créditos, los sistemas de garantías, los programas de capital y los servicios no financieros destinados a facilitar el acceso de las MYPE al crédito bancario.

2.3.2 Rentabilidad

Concepto

La Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones

realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

(Sánchez & Pedro (2002)).

La Rentabilidad en el Análisis Contable

Según Sánchez & Pedro (2002) 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.

Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Primero. - Análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Segundo. -La rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios

de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (Sánchez & Pedro (2002)).

Según Sánchez (2007), 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 nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados 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.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

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.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$\text{RF} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

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 una 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 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 (Rivero, 2009).

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de inversión, puede descomponerse, 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 permiten profundizar en el análisis de la misma

La descomposición en margen y rotación puede realizarse para cualquier indicador de rentabilidad económica, si bien es en la rentabilidad económica de explotación donde adquiere mayor significación al establecerse 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 de 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 de la misma forma 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 intertemporalmente.

1. Margen

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional. En el primer caso se puede conocer 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 de coste, tales como el coste de las ventas, de administración, etc.

2. Rotación

La rotación del 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

Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, margen y rotación, puede verse 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) (Martínez, 2010).

Descomposición de la rentabilidad financiera

Pretendemos en este apartado estudiar la relación que liga a la rentabilidad económica con la rentabilidad financiera a partir de la descomposición de esta última. Seguiremos para ello dos vías: una primera, la descomposición de la rentabilidad financiera como producto de

factores; y una segunda, la conocida como ecuación lineal o fundamental 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 deuda en la estructura financiera si partimos de una determinada rentabilidad económica.

Descomposición de la rentabilidad financiera como producto de factores

De la misma forma 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 sólo 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 cómo se haya definido la propia rentabilidad económica.

Descomposición primera

Una primera descomposición podemos obtenerla multiplicando numerador y denominador de la rentabilidad financiera tanto por las ventas

netas como por el activo total, de tal forma 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 una 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 sencillo al concepto de apalancamiento financiero.

Descomposición segunda

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

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 (Bernstein, 2009).

Descomposición lineal de la rentabilidad financiera

A continuación nos vamos a detener 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

Las distintas 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 unos

mismos 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 puesto 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 otra forma, de un efecto cuenta de resultados y de un efecto balance, actuando de forma amplificadora de la rentabilidad financiera respecto de la económica siempre que el producto de ambos factores sea superior a la unidad (Esteo, 2008).

III. Hipótesis

El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016 son importantes.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

El tipo de investigación

El presente estudio, es una investigación de tipo cuantitativo; porque en el procesamiento y análisis de datos se utilizaron procedimientos matemáticos y estadísticos.

Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación fue descriptiva, ya que se basa en la descripción de las principales características del financiamiento y rentabilidad; porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables y describe las principales características de las variables en estudios.

Diseño de la investigación

En la elaboración de la presente investigación se utilizó el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; Cuyo diagrama es:

M \longrightarrow O dada una muestra realizar una
observación.

Dónde:

M = Muestra conformado por las PYME encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

- **Descriptivo**

La investigación es descriptiva porque se recolectó datos de la realidad natural, describe las principales características de las variables complementarias y principal.

- **No experimental**

La investigación es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizó en un solo momento.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

Es el conjunto de todos los elementos de análisis que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolló el trabajo de investigación. La población está conformado por los propietarios de 35 MYPE de comercializadoras de lubricantes de motor. Las mismas que se encuentran ubicada en la ciudad de Huaraz.

N = 38 propietarios y administradores.

4.2.2 Muestra

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 18 MYPE.

N = 35 propietarios y administradores

4.3 Definición y Operacionalización de variables

VARIABLES	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	El financiamiento consiste en facilitar de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su servicio.	Es el conjunto de operaciones y gestiones que realiza el empresario ante instituciones financieras para obtener crédito bancario, no bancario y terceros.	Perfil de los propietarios	Edad Genero Grado de instrucción Estado Civil Profesión u ocupación.	¿Cuál es la edad del empresario? ¿Cuál es el sexo del empresario? ¿Cuál es el grado de instrucción del empresario? ¿Cuál es su estado civil? ¿Cuál es su profesión u ocupación?
			Perfil de las MYPE	Antigüedad del negocio Formalidad de las MYPE. Número de trabajadores. Obtención de ganancias o subsistencia de las MYPE.	¿Cuál es el tiempo de antigüedad del negocio a que se dedican los empresarios? ¿Cuál es la formalidad de la empresa? ¿Cuántos trabajadores son eventuales y permanentes en su empresa? ¿La MYPE se formó para obtener ganancias o subsistencia.
			Características Relacionadas al financiamiento	Tipo de financiamiento Entidad financiera Monto Plazo Inversión del crédito	¿Cómo fue el tipo de financiamiento? ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito? ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? ¿El crédito fue de corto plazo o largo plazo? ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Variable 2: rentabilidad	La rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.	Es el conjunto de procedimientos estrategias e instrumentos que se realizan en la inversión financiera para obtener resultados económicos y financieros en las MYPE.	Características Relacionadas a la rentabilidad.	La Rentabilidad mejoro con el Financiamiento. Mejora de Rentabilidad de las MYPE Disminución de Rentabilidad de las MYPE.	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa? ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años? ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?

4.4 **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Técnica

Encuesta: fue una técnica que permitió 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.

Instrumento.

Se utilizó el instrumento de cuestionario estructurado para el recojo de información, es una herramienta básica formulado por el responsable de la investigación, para la recolección de datos de la muestra de estudio.

4.5 **Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados, se utilizó el programa Excel. Para establecer si existe correlación entre la variable independiente y dependiente.

4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016?</p>	<p>Determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016?</p>	<p>El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016 es importante.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p>	<p>1. El tipo de investigación Enfoque cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental - transversal 4. El universo y muestra Universo: 35 propietarios y administradores Muestra: 35 propietarios y administradores 5. Plan de análisis Estadística descriptiva 6. Principios éticos</p>
	<p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016. 2. Describir las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016. 		<p>Variable 2: Rentabilidad</p>	

4.7 Principios éticos

Por lo cual se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomaron en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

El conocimiento informado: Este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios y administradores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

El principio del respeto a la dignidad humana: Se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los propietarios y administradores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Principio de Justicia: Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tendrá en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

Anonimato: Se aplicó el cuestionario indicándoles a los propietarios y administradores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016; que la investigación es anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.

Privacidad: Toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios y

administradores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016, siendo útil sólo para fines de la investigación.

Honestidad: Se informó a los propietarios y administradores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016; los fines de la investigación, cuyos resultados se encontraron plasmados en el presente estudio.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 01

Distribución de la Muestra, según la Edad de los Representantes legales de la MYPE.

Edad (Años)	Frecuencia	Porcentaje
26 - 65 (adultos)	30	86%
18 - 25 (jóvenes)	5	14%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 02

Distribución de la muestra, Según el Género de sexo de los Representantes Legales de la MYPE.

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	64%
Femenino	9	36%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 03

Distribución de la Muestra, Según el Grado de Instrucción de los Representantes Legales de la MYPE.

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	2	6%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa	15	43%
Secundaria incompleta	6	17%
Superior Univ. completa	7	20%
Superior no Univ. incomp	4	11%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 04

Distribución de la Muestra, según el Estado Civil de los Representantes Legales de la MYPE.

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	6%
Casado	13	37%
Conviviente	16	46%
Divorciado	4	11%
Otros	0	0%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 05

Distribución de la Muestra, Según la Profesión u Ocupación de los Representantes legales de la MYPE.

Profesión U Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No tiene profesión	24	69%
Técnico y profesional	11	31%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 06

Distribución de la Muestra, Según el Tiempo en que se Dedicar al Sector y el Rubro Empresarial.

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
01 Año	5	14%
02 Años	10	29%
03 Años	8	23%
Más de 03 años	12	34%
TOTAL	35	100%
	35	

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 07

Distribución de la Muestra, Según la Formalidad de la MYPE.

Formalidad de las MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Formal	31	89%
Informal	4	11%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 08

Distribución de la Muestra, Según el Número de Trabajadores Permanentes de la MYPE.

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	29%
1 Trabajador	7	20%
2 Trabajadores	8	23%
3 Trabajadores	7	20%
Más de 3 trabajadores	3	9%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 09

Distribución de la Muestra, Según el Número de Trabajadores Eventuales de la MYPE.

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	9%
1 Trabajador	11	31%
2 Trabajadores	12	34%
Más de 3 trabajadores	9	26%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 10

Distribución de la Muestra, Según la Formación para la Obtención de Ganancias

Formación por	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	22	63%
Subsistencia	13	37%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 11

Distribución de la Muestra, Según el Financiamiento de la MYPE.

Su Financiamiento es	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento de terceros	16	46%
Financiamiento propio	19	54%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 12

Distribución de la Muestra, según el Financiamiento de Entidades Financieras que han Obtenido los Créditos para la MYPE.

Situación Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	9%
Entidades no bancarias	15	43%
Usureros	9	26%
Otros	8	23%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 13

Distribución de la Muestra, Según la obtención de crédito para MYPE

Crédito recibido fue, el monto solicitado	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	63%
No	9	26%
No aplica	4	11%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 14

Distribución de la Muestra, Según el Tiempo de Crédito Solicitado por la MYPE.

Tiempo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	29%
Corto Plazo	16	46%
Largo Plazo	9	26%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 15

Distribución de la muestra, Según la Inversión del Préstamo para la MYPE.

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	17%
Capital de trabajo	15	43%
Mejoramiento y/o ampliación	9	26%
Activos Fijos	0	0%
Programas de capacitación	0	0%
Otros	5	14%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 16

Distribución de la Muestra, Según el Financiamiento ha Mejorado la Rentabilidad de su empresa.

La rentab. mejoró con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	26%
Si	19	54%
No	7	20%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 17

Distribución de la Muestra, Según la Rentabilidad Mejoró en los dos Últimos Años.

Mejora de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	26%
Si	20	57%
No	6	17%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

Tabla 18

Distribución de la Muestra, Según la Disminución de Rentabilidad en los dos Últimos Años.

Disminución de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	11%
Si	14	40%
No	17	49%
Total	35	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la Ciudad de Huaraz, 2016.

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto a los empresarios

- a) Las edades de las representantes legales de las MYPE encuestadas son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (Tabla 01) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados por **Estrella (2013)** en su tesis de titulación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de independencia – Huaraz año 2011, que precisa que el 90% de los representantes legales de las empresas estudiadas tenían entre 31 a 50 años de edad y, el 10% entre 20 a 30 años de edad y **Yovera (2014)**, en su tesis de titulación sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014, que precisa que el 100% de los propietarios y/ o administradores son adultos cuyas edades oscilan entre 26 y 60 años respectivamente.
- b) El 64% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 36% de sexo femenino (Tabla 02), lo que concuerda con los resultados encontrados por **Estrella (2013)**, **Yovera (2014)**, **Ramírez (2015)** y **Benancio (2015)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas fueron del sexo masculino en 80%, 70% y 66.67%, 100% respectivamente.

- c) El 43% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (Tabla 03), lo cual guarda relación con el estudio de **Ramírez (2015)**, que precisa que el 40% solamente tienen secundaria completa, seguido del 26.67% con superior completa, el 13% representa a los que tienen solamente primaria y nivel universitario incompleto y **Fernández (2014)**, que precisa que el 80% tiene secundaria completa, el 10% secundaria incompleta y el 10% superior universitaria no completo por lo que decimos que para emprender un negocio no es necesario tener estudios todavía, si no voluntad y capital.
- d) El 46% de los encuestados es conviviente, el 37% de los representantes legales es casado, el 11% divorciado y el 6% de ellos es soltero, con lo que podemos observar que la gran mayoría de los mencionados tiene el estado civil de conviviente (Tabla 04). Estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por **Estrella (2013)**.
- e) El 100% de los microempresarios encuestados el 69% no cuentan con ninguna profesión y por el otro lado el 31% de los encuestados afirman que si son profesionales (Tabla 05).

5.2.2 Respecto a las características de las MYPE

- a) El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de lubricantes de motor hace más de 3 años (Tabla 06). Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los resultados encontrados por **Pagola (2015)**, **Estrella (2013)** y **Yovera**

(2014), donde el 44%, 40% y 100% tienen más de tres años en el sector comercial del rubro de abarrotes, respectivamente.

- b) El 89% de los representantes legales encuestados son formales que si cuentan con número de RUC y emiten comprobante de pago, a diferencia del 11% de los encuestados no son formales (Tabla 07). Lo que concuerda con los resultados encontrados por **Yovera (2014)**, **Ramírez (2015)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas fueron formales en 90% y 73.33 respectivamente.
- c) El 29% de las MYPE encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 34% tiene dos trabajadores eventuales (Tablas 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeñas empresas.
- d) El 63% de las MYPE encuestadas se formó para obtener ganancias y el 37% se formó por subsistencia (Tabla 10); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por **Yovera (2014)** y **Estrella (2013)** en donde el 20 %, y 50% indican que formo la empresa con fines de maximizar las ganancias y subsistir.

5.2.3 Respecto al financiamiento

- a) Del 100% del total de encuestados el 54% financian su actividad con fondos propios y el 46 % afirmaron que el tipo de financiamiento de su micro y pequeñas empresas fue con financiamientos de terceros (Tabla 11); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por

Ramírez (2015); en donde el 86.67 y fueron financiados con sus propios fondos respectivamente.

- b) El 43% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario (Tabla 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por **Yovera (2014)** y **Ramírez (2015)**, en donde el 70%, 73.33% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- c) El 63% de los encuestados recibieron la cantidad del monto solicitado, mientras que el 26% no recibieron el mismo monto solicitado y el 11% no aplica (Tabla 13). Estos resultados son iguales a los resultados encontrados por **Ramírez (2015)**, donde el 73.33% recibieron la cantidad del monto solicitado.
- d) El 46% de las MYPE encuestadas precisa que fue a corto plazo, el 29% no precisa y el 26% fue de largo plazo (Tabla 14), Estos resultados contrastan de los encontrados por **Yovera (2014)** y **Ramírez (2015)**, en donde el 90 % y 93.33% fueron de crédito solicitado a corto plazo.
- e) El 30% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, el 26% en mejoramiento y ampliación de local, el 17% no precisa y el 14% en otros (Tabla 15). Estos resultados contrastan de los encontrados por **Yovera (2014)**, que también lo invirtieron en Capital de trabajo en un 70%.

5.2.4 Respecto a la rentabilidad

- a) El 54% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (Tabla 16). Estos

resultados coinciden con los resultados encontrados por **Yovera (2014)**, **Fernández (2014)** y **Ramírez (2015)** donde el 90%, 80% y 86.67%, manifestaron que el crédito recibido mejoro la rentabilidad empresarial.

- b) El 57% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (Tabla 17). Estos resultados son parecidos a los encontrados por **Fernández (2014)** y **Yovera (2014)**, donde el 90% y 80% de las MYPE encuestadas manifestaron que la capacitación incremento la rentabilidad empresarial.
- c) El 49% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido y el 40% cree que si en los dos últimos años (Tabla 18). Estos resultados son parecidos a los encontrados por **Fernández (2014)** y **Yovera (2014)**, donde el 100% y 90% de las MYPE encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial.

VI. Conclusiones

6.1 Se ha descrito el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz -2016, con el 54% que financian su negocio con fondos propios y el 46 % con recursos de terceros; el 43% solicitaron crédito del sistema no bancario, y el 57% no solicitaron el crédito para su negocio. El 63% obtuvo el monto solicitado, mientras que el 26% no recibió dicho monto. El 46% de las MYPE se endeudaron en el corto plazo, el 29% no precisa y el 26% a largo plazo; El 30% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, el 26% en mejoramiento y ampliación de local, el 17% no precisa y el 14% en otros.

6.2 Quedan descritas las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz -2016 a partir de los datos empíricos obtenidos en la encuesta, donde el 54% de los microempresarios precisaron que los créditos obtenidos han permitido elevar los niveles de rentabilidad de sus negocios. El 57% sostiene que la rentabilidad de su negociación ha mejorado en los dos últimos años. El 49% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido.

6.3 En cuanto a objetivo general ha quedado determinado las principales características del financiamiento, así como también de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de lubricantes de motor en la ciudad de Huaraz -2016, a partir de los resultados empíricos obtenidos en la encuesta, donde la mayoría de microempresarios tuvo que hacer uso de algún tipo de financiamiento para operar su negocio y también manifestaron haber mejorado sus niveles de rentabilidad.

VII. Recomendaciones

- 7.1 Se recomienda a los microempresarios, incursionar a nuevas formas de financiamiento que les permita dinamizar sus actividades sin tener que recurrir a la obtención de préstamos usureros que les encarece el valor de sus servicios. Pueden utilizar también la reinversión de utilidades como un mecanismo de financiamiento.
- 7.2 En cuanto a la segunda variable, se les recomienda mantener sus niveles de rentabilidad; para ello deben utilizar estrategias competitivas y mejorar la calidad de servicios, reducción de costos y promoción de sus servicios.
- 7.3 Finalmente se recomienda a las MYPE en función de un adecuado financiamiento, basado en su nuevas modalidades, estructurar el capital y estabilizar la economía con el único propósito de minimizar los costos y reducir gastos innecesarios, que hagan posible elevar sus utilidades y mejorar así la rentabilidad.

Referencias bibliográficas

- Apaza, M. (2002).** *Análisis e interpretación de estados financieros*. Lima: Edit. Pacífico.
- Alvarado, J. Portocarrero, F. Trivelli, C. Gonzáles, E. Galarza, F. & Venero, H. (2001).** *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Benancio, D. (2015).** *Financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: Ferretería Santa María SAC DEL Distrito de Huarmey, Periodo 2012*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Bellido, P. (2010).** *Administración Financiera*. Lima – Perú: Ed. Técnico Científico.
- Bernstein, A. (2009).** *Análisis de estados financieros. Teoría aplicación e interpretación*. Madrid: Irwin
- Brealey, A. Myers, C. (1993).** *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Catillo, H. (2016).** *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Cobian, K. (2016).** *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Cesar Vallejo.

- Chinchay, R. (2015).** *Financiamiento y la rentabilidad de las Mypes de servicios rubro hoteles-Huaraz 2014*. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chávez, P. (2014).** *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chiroque, T. (2013).** *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012*. Tesis. Piura. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Cuesta P. (2010).** *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial*. [Acceso 2015 May. 05]. Disponible en:
<http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>
- Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009).** *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial Supergráfica S.R.L.
- Domínguez, J. (2015).** *Manual de investigación científica (MIMI, Versión 005)*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. 3ª Edición.
- Duran, E. (2015).** *Características del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro Cabinas de Internet en el distrito de Independencia, 2013*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Díaz, K. (2014).** *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio cabinas de internet del*

distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2011. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Duran, Y. (2013). *Caracterización de 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, periodo 2011-2012.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Dumrauf, L. & Guillermo (2012). *Teoría de la Estructura de Capital en Finanzas corporativas un enfoque latinoamericano, 2da. Edición.* Buenos Aires.

Drímer, R. (2011). *Teoría del financiamiento los modelos generalmente aceptado los nuevos aportes teóricos evaluación probabilística comparativas esquemas teóricos para contextos de incertidumbre.* Osmar D. Buyatti Librería Editorial.

Estrella, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de independencia – Huaraz año 2011.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Esteo, F. (2008). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial.* Madrid: Centro de Estudios Financieros.

Fernández, C. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro*

ferretería, periodo 2011- 2012. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Ferruz L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo.* España. [Acceso 2015 May. 05].

Recuperado desde:

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Garrigues, J. (2008). *Curso de Derecho Mercantil.* Bogotá: TEMIS.

González, C. (2014). *Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYME del sector comercio en la ciudad de Bogotá.* Tesis. Colombia. Universidad Nacional de Bogotá.

Hernández, A. (2008). *Matemáticas financieras, teoría y práctica.* México:

COPYRIGHT. Disponible en:

<http://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Kong, J. Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de Financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José –Lambayeque en el período 2010 –2012.* Tesis para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo

Librado, F. (2014). *Financiamiento para las Pymes en México.* Tesis para optar el título de Licenciado en Contaduría. Universidad veracruzana

López, M. (2014). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013.* Tesis para optar el

título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de
Chimbote.

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. Disponible en:
<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] Disponible en:
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-nicuV3LTiicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false

Mesones, Roca & Avolio (2017). *Factores que limitan el crecimiento de las
Micro Pequeñas Empresas en el Perú.* Editorial Academia. Disponible en
<https://issuu.com/adeprin/docs/4126-15740-1-pb>.

Mejía, G. (2017). *Caracterización del financiamiento en el Mercado “Pedregal”
Huaraz, 2015.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad
Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Melgarejo, P. (2015).** *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro-alquiler de maquinarias transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz, 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Maguiña, A. (2014).** *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Maldonado, M. (2013).** *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro-pastelerías del distrito de Independencia-Huaraz, año 2012.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Markowitz, H. (1959).** *Portfolio selection: Efficient diversification of investments.* New York: John Wiley & Sons.
- 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.
- Monge, R. y Rodríguez J (2010).** *Financiamiento a la inversión de las PYMES.* UN. CEPAL Unidad de estudio de Desarrollo, agencia española de corporación Internacional para el desarrollo.
- Navarrete, M. (2012).** *Factores determinantes del comportamiento financiero de*

las empresas familiares de España. Tesis Doctoral. España. Universidad de la Rioja.

Nunes, P. (2012). *Fuentes de financiamiento*. Economista pela Universidad nova de Lisboa. Enciclopedia Temática.

Lupu, E. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de MYPE sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Torres, F. (2015). *Caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: repuestos merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pagola, S. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro pastelerías del Distrito de Independencia -Huaraz, año 2013*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pro Inversión. (2007). *Mi pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de las micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN

Rueda, E. (2016). *Estructura de capital de las pymes ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamientos, caso del Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), periodo 2000 a*

2012). Tesis para optar Título de Ingeniero en Administración en Banca y Finanzas. La Universidad Católica de Loja.

Rodríguez, A. (2014). *financiamiento de las PYME en Colombia y el papel de la industria de capital privado: el caso de las cadenas de restaurantes.* Tesis para optar el título de Maestría en Finanzas Corporativas. Colegio de estudios superiores de Administración.

Ramírez, R. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro recreo campestre de la Provincia de Yungay, 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Huaraz. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Reátegui, A. Vertiz, A. Ríos, A. Falco, C & otros. (2015). *MYPEqueña empresa crece.* Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Pro Inversión – Agencia de Promoción de la Inversión Privada-Perú.

Rodríguez, A. (2014). *financiamiento de las PYME en Colombia y el papel de la industria de capital privado: el caso de las cadenas de restaurantes.* Tesis para optar el título de Maestría en Finanzas Corporativas. Colegio de estudios superiores de Administración.

Rivero, P. (2009). *Análisis de balances y estados complementarios.* 6ta Ed. Madrid: Pirámide.

Tarziján, J. Brahm, F. & Daiber, L. (2010). *Explicando la rentabilidad de la empresa y su sustentación.* Tesis de Maestría. Chile. Universidad de Chile.

Tello, L. (2014). *Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al*

crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo.

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de Financiamiento Para la Implementación de una Sucursal de una Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el Periodo 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Chiclayo.

Sánchez, N. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014.* Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Solís, L. (2014). *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz, periodo 2013.* Tesis. Huaraz. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Sandoval, K. (2012). *El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional. Tesis de Maestría. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.*

Sebastián, M. (2011). *Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas. Tesis de Maestría en Dirección de Empresas: Universidad Nacional de La Plata Facultad de Ciencias Económicas.*

- 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.
- Vásquez (2015).** *Caracterización de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Valecela, N. (2013).** *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. Tesis para Título de Magister en Gestión y Dirección de Empresas. Universidad de Cuenca – Ecuador
- Vega, C. (2012).** *Análisis del financiamiento para las pymes en la región Piura (Perú)*. Tesis de Título de Master: Universidad Internacional de Andalucía
- Yovera, D. (2014).** *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del Distrito de Castilla, 2014*. Tesis para Título de Contador Público. Piura. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Zapata, C. (2015).** *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector abarrote del asentamiento humano nueve de octubre, provincia Sullana, 2015*. Tesis para optar el título de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

ANEXOS

Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE CONTABILIDAD HUARAZ

Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE LUBRICANTES DE MOTOR

EN LA CIUDAD DE HUARAZ -2016. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador:..... Fecha:

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

- a) 18-25 () b) 26-65 ()

1.2. Genero del representante legal de la empresa:

- a) Masculino () b) Femenino ()

1.3. Grado de instrucción:

- Ninguno ()
Primaria Completa () Primaria Incompleta ()
Secundaria completa () Secundaria Incompleta ()
Superior NoUniv. Completa. () Superior No Univ. Incompleta ()
Superior Univ. Completa () Superior Univ. Incompleta ()

1.4 Estado Civil:

- a) Soltero ()
b) Casado ()
c) Conviviente ()
d) Divorciado ()
e) Otros ()

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector.....

2.2 La MYPE es formal:

- a) Sí ()
b) No ()

2.3 Número de trabajadores son:

- a) Permanentes ()
b) Eventuales ()

2.4 La MYPE se formó para obtener ganancias o subsistencia (sobre

vivencia):

- a) Ganancias ()
- b) Subsistencias ()

III DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (Autofinanciamiento):

- a) Si ()
- b) No ()

Con financiamiento de terceros:

- a) Sí ()
- b) No ()

3.2 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

- a) Las entidades bancarias ()
- b) Las entidades no bancarias ()
- c) Los prestamistas usureros ()
- d) Otros ()

3.3 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No aplica ()

3.4 Los créditos otorgados fueron:

El crédito fue de corto plazo:

- a) Sí ()
- b) No ()

c) No precisa ()

El crédito fue de largo plazo:

a) Sí ()

b) No ()

c) No precisa ()

3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

a) Capital de trabajo (...)

b) Mejoramiento y/o ampliación del local (...)

c) Activos fijos (...)

d) No precisa (...)

e) Otros - Especificar:(...)

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

4.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

a) Si ()

b) No ()

c) No precisa

4.2 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

a) Si ()

b) No ()

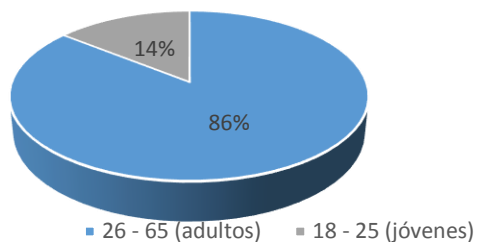
c) No precisa

4.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

- a) Sí ()
- b) No ()
- c) No precisa

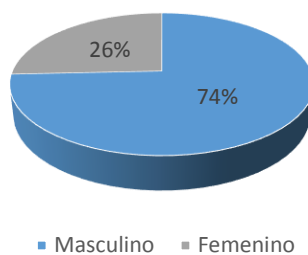
Anexo 02 Figuras

Figura 1



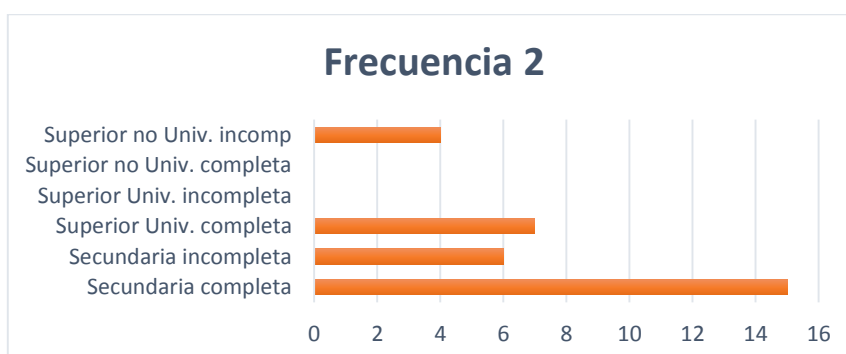
Muestra, edad de los propietarios y/o representantes legales de la MYPE.

Figura 2



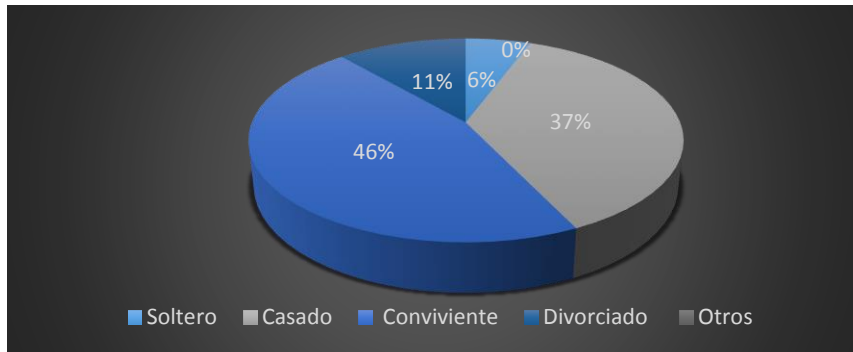
Muestra, Según el Género de sexo de los Representantes Legales de la MYPE.

Figura 3



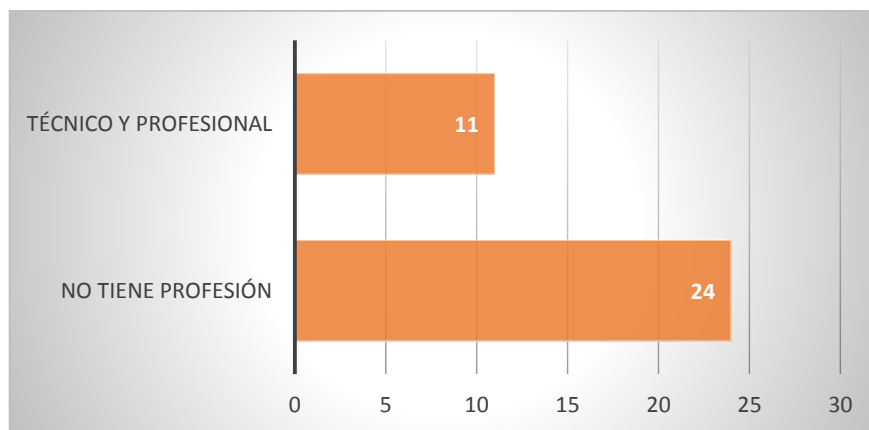
Muestra, Según el Grado de Instrucción de los Representantes Legales de la MYPE.

Figura 4



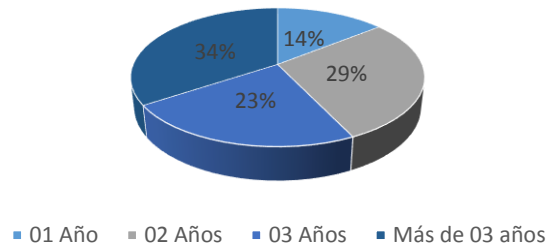
Muestra, Según el Estado Civil de los Representantes Legales de la MYPE.

Figura 5



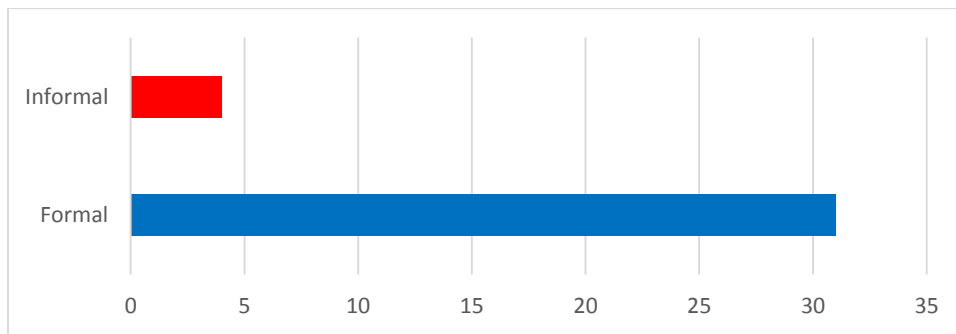
Muestra, Según la Profesión u Ocupación de los Representantes legales de la MYPE.

Figura 6



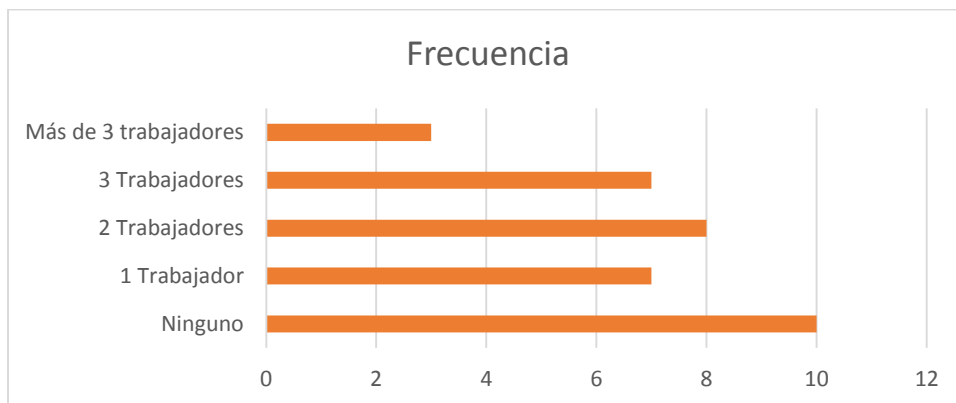
Muestra, Según el Tiempo en que se Dedicó al Sector y el Rubro Empresarial.

Figura 7



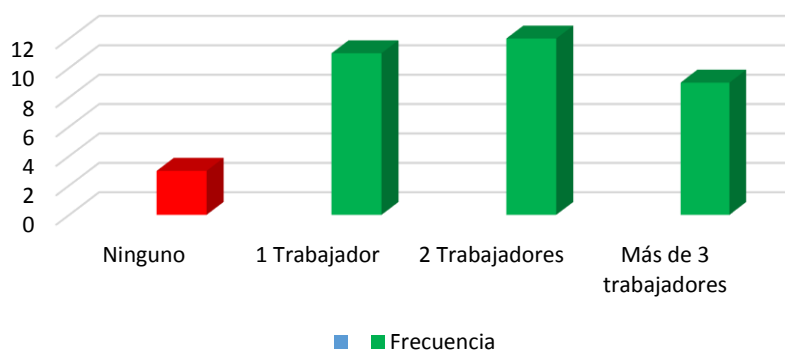
Muestra, Según la Formalidad de la MYPE.

Figura 8



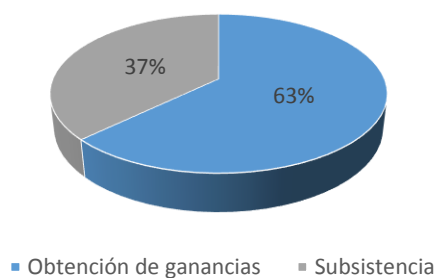
Muestra, Según el Número de Trabajadores Permanentes de la MYPE.

Figura 9



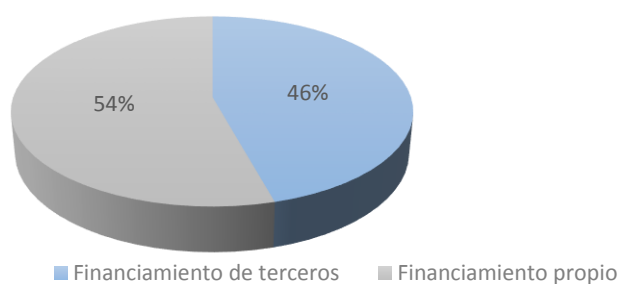
Muestra, Según el Número de Trabajadores Eventuales de la MYPE.

Figura 10



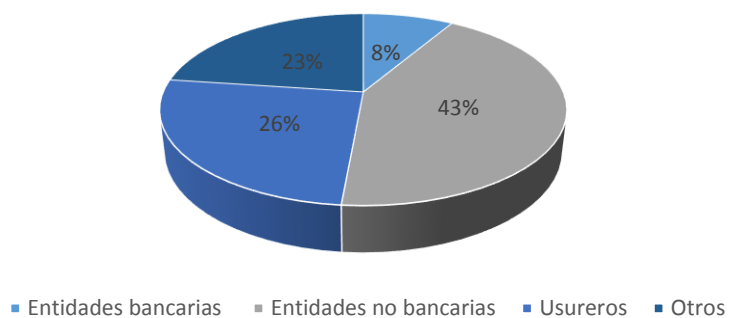
Muestra, Según la Formación para la Obtención de Ganancias.

Figura 11



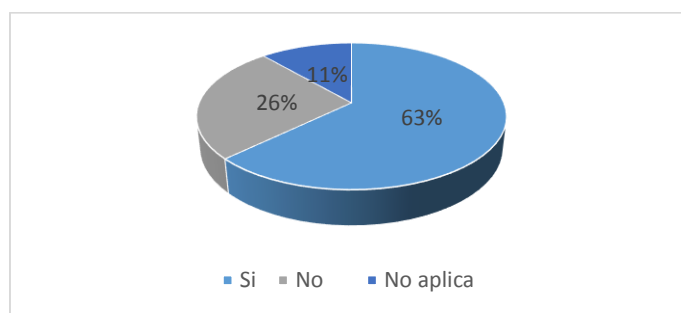
Muestra, Según el Financiamiento de la MYPE.

Figura 12



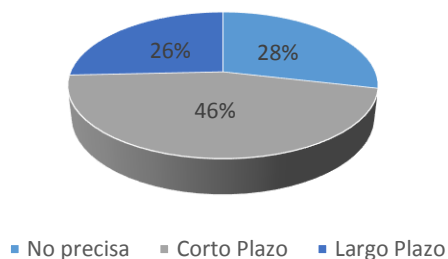
Muestra, Según el Financiamiento de Entidades Financieras que han Obtenido los Créditos para la MYPE.

Figura 13



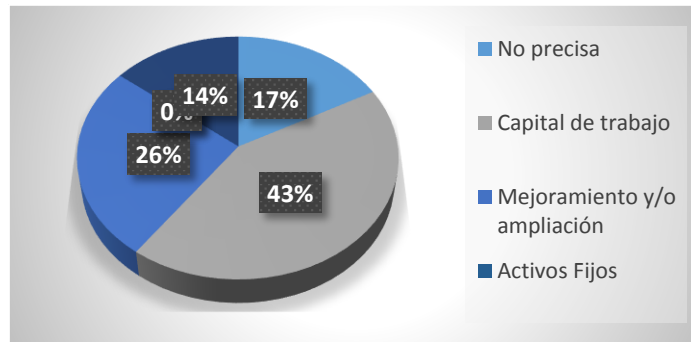
Muestra, Según la Obtención de Crédito para la MYPE.

Figura 14



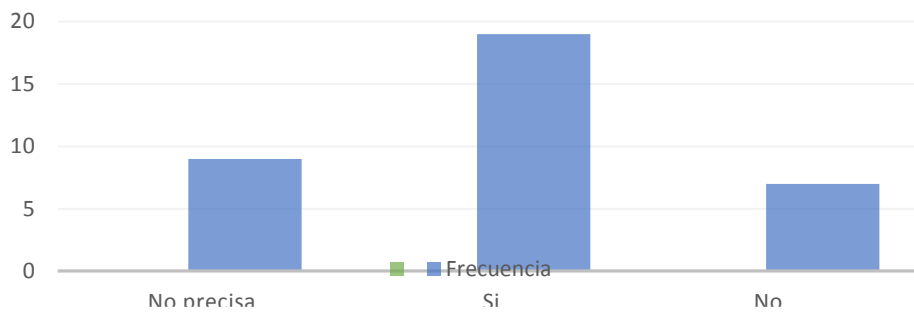
Muestra, Según el Tiempo de Crédito Solicitado por la MYPE.

Figura 15



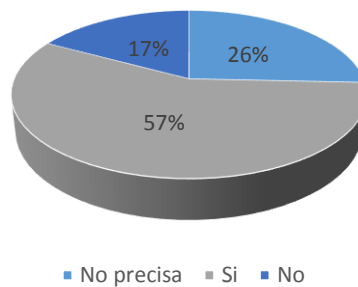
Muestra, Según la Inversión del Préstamo para la MYPE.

Figura 16



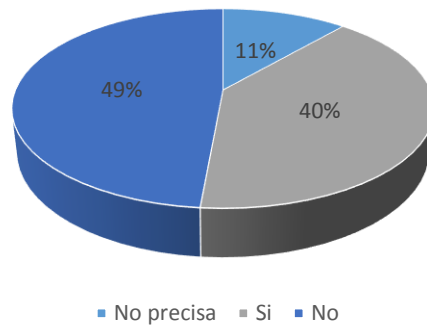
Muestra, Según el Financiamiento ha Mejorado la Rentabilidad de su Empresa.

Figura 17



Muestra, Según la Rentabilidad Mejorado en los dos Últimos Años.

Figura 18



Muestra, Según la Disminución de Rentabilidad en los dos Últimos Año.