



**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 DEL PERÚ: CASO
COMERCIAL DE ABARROTOS “CAMPOS” DEL
DISTRITO DE TUMBES, 2017**

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

AUTOR(A):

BACH. CORREA BERMEO NADIA YASMIN

ASESORA:

MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLACIDO

**CHIMBOTE – PERÚ
2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO
COMERCIAL DE ABARROTOS “CAMPOS” DEL
DISTRITO DE TUMBES, 2017**

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

AUTOR(A):

BACH. CORREA BERMEO NADIA YASMIN

ASESORA:

MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLACIDO

**CHIMBOTE – PERÚ
2018**

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

**DR. LUIS TORRES GARCÍA
PRESIDENTE**

**MGTR. MARCO BAILA GEMIN
MIEMBRO**

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO**

**MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLACIDO
ASESORA**

AGRADECIMIENTO

Este trabajo es dedicado especialmente a Dios por darme el tiempo necesario para prepararme como profesional.

A mis padres por ayudarme día a día a ser mejor cada día, a mi profesora por brindarme su conocimiento y experiencia para seguir con mis metas y objetivos trazados.

DEDICATORIA

Con mucho cariño y amor dedico este trabajo a mi madre Esther y mi padre Eleno por darme su apoyo incondicional, moral y espiritual en toda la etapa de mi vida profesional.

A mi Dios todo poderoso que me ayuda y me guía en mi camino para ser una excelente profesional y brindar mis conocimientos a quien los requiera.

RESUMEN

La presente investigación; titulada: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017” tiene por objetivo general; Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017., esta es una investigación cualitativa, de nivel descriptivo, con un nivel cualitativo de diseño no experimental para realizar descripciones y realizar esta investigación de manera óptima se encuestó al propietario como muestra de la micro y pequeña empresa del distrito de Tumbes; a quien se le aplicó un cuestionario de 18 preguntas, los resultados obtenidos fueron los siguientes: **Respecto al financiamiento:** el financiamiento que obtuvo fue mediante cajas municipales, a corto plazo debido a que esta entidad presta servicio a bajas tasas de interés, su principal necesidad para ocurrir a este financiamiento fue para la compra de mercadería. **Respecto a la rentabilidad:** el representante de la empresa manifiesta que otorgo acogida en el mercado, motivo que su negocio es rentable, así mismo su rentabilidad no ha disminuido en los dos últimos años. Finalmente, se concluyó que los resultados obtenidos el financiamiento participa mejorando la capacidad de utilidad de los recursos económicos permitiendo obtener liquidez para continuar sus actividades.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES y Sector Comercio.

ABSTRACT

The present investigation; entitled: "Characterization of the financing and profitability of micro and small enterprises in the Peruvian commerce sector: commercial case of groceries" Campos "of the district of Tumbes, 2017" has as its general objective; Describe the main characteristics of the financing and profitability of the micro and small companies of the Peruvian commerce sector and of the grocery commercial "Campos" of the district of Tumbes, 2017., this is a qualitative, descriptive level research, with a level qualitative non-experimental design to carry out descriptions and carry out this research in an optimal way, the owner was shown as a sample of the micro and small business of the district of Tumbes; to whom a questionnaire of 18 questions was applied, the results obtained were as follows: Regarding financing: the financing obtained was through municipal funds, in the short term because this entity provides service at low interest rates, its main need to happen to this financing was for the purchase of merchandise. Respect for profitability: the representative of the company says that he welcomed in the market, reason that his business is profitable, likewise his profitability has not decreased in the last two years. Finally, it was concluded that the results obtained from the financing participate by improving the utility capacity of the economic resources allowing obtaining liquidity to continue their activities.

Key Words: Financing, Profitability, MYPES and Trade Sector.

CONTENIDO

| | |
|--------------------------------------|------|
| Caratula | i |
| Contra Caratula | ii |
| Hoja de jurado de Tesis | iii |
| Agradecimiento | iv |
| Dedicatoria | v |
| Resumen | vi |
| Abstract | vii |
| Contenido | viii |
| Indice de cuadros | x |
| I. INTRODUCCIÓN | 11 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA | 15 |
| 2.1 Antecedentes: | 15 |
| 2.1.1. Internacionales | 15 |
| 2.1.2 Nacionales | 17 |
| 2.1.3 Regionales | 20 |
| 2.1.4. Locales | 22 |
| 2.2 Bases teóricas: | 23 |
| 2.2.1. Teoría del financiamiento | 23 |
| 2.2.2 Teoría de la rentabilidad | 30 |
| 2.2.3. Teorías de las Mypes | 33 |
| 2.2.4. Teoría del sector comercio | 39 |
| 2.3 Marco conceptual: | 40 |
| 2.3.1 Definición del financiamiento | 40 |
| 2.3.2 Definición de la rentabilidad | 41 |
| 2.3.3 Definición de las Mypes | 42 |
| 2.3.4 Definición del sector comercio | 43 |
| III. HÍPOTESIS | 44 |
| IV. METODOLOGÍA | 44 |
| 4.1 Diseño de la investigación: | 44 |
| 4.1.1 No experimental | 44 |
| 4.1.2 Descriptivo | 44 |
| 4.2 Población y muestra: | 45 |
| 4.2.1 Población | 45 |
| 4.2.2 Muestra | 45 |

| | | |
|-------------|--|-----------|
| 4.3 | Definición y operacionalización de variables: | 45 |
| 4.4 | Técnicas e instrumentos de recolección de datos: | 46 |
| 4.4.1 | Técnicas: | 46 |
| 4.4.2 | Instrumentos: | 46 |
| 4.5 | Plan de análisis: | 46 |
| 4.6 | Matriz de consistencia | 47 |
| 4.7 | Principios Éticos: | 47 |
| V. | RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS | 48 |
| 5.1 | Resultados: | 48 |
| 5.1.1 | Respecto al objetivo específico 1: | 48 |
| 5.1.2 | Respecto al objetivo específico 2: | 49 |
| 5.1.3 | Respecto al objetivo específico 3: | 51 |
| 5.2 | Análisis de resultados: | 56 |
| 5.2.1 | Respecto al objetivo específico 1: | 56 |
| 5.2.2 | Respecto al objetivo específico 2: | 58 |
| 5.2.3 | Respecto al objetivo específico 3: | 58 |
| VI. | CONCLUSIONES | 60 |
| 6.1 | Respecto al objetivo específico 1: | 60 |
| 6.2 | Respecto al objetivo específico 2: | 60 |
| 6.3 | Respecto al objetivo específico 3: | 61 |
| VII. | ASPECTOS COMPLEMENTARIOS | 63 |
| 7.1 | Referencias Bibliográficas | 63 |
| 7.2 | ANEXOS | 69 |
| 7.2.1 | Anexo N° 1: Matriz de consistencia | 69 |
| 7.2.2 | Anexo N° 2: Cronograma de actividades | 71 |
| 7.2.3 | Anexo N° 3: Cita Bibliografica | 73 |
| 7.2.4 | Anexo N° 4: Cuestionario | 74 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Respecto al objetivo específico n°1 | 48 |
| Respecto al objetivo específico n°2 | 50 |
| Respecto al objetivo específico n°3 | 51 |

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPES en todos los países del mundo, se han convertido en un fenómeno económico y principal centro de atención de las economías, principalmente de los países en vías de desarrollo porque, las micro y pequeñas empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea producción y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en la actividad económica y la generación de empleo. **(Álvarez y Asociados 2012).**

El impulso europeo a la financiación de la pyme, el acceso a la financiación es hoy una preocupación primordial para las pymes. La crisis económica ha conducido a una fuerte contracción del crédito. Europa está saliendo lentamente de la crisis. Sin embargo, la recuperación es todavía muy frágil. Más allá de las políticas de crecimiento para acompañar la recuperación, la Unión Europea ha puesto en el centro de sus políticas la competitividad de las empresas. Las pymes son cruciales ya que representan el 99,8 por 100 de las empresas en la Unión Europea. Necesitamos una política dinámica para su desarrollo y para que sigan siendo el motor del crecimiento económico. Por eso, la Comisión Europea ha propuesto todo un abanico de medidas que permitan facilitar el acceso a financiación de las pymes, medidas normativas y acciones de información específicamente dirigidas a las pymes. **(Daniel Calleja)**

En Japón el financiamiento a las pymes es una pieza clave de la economía japonesa. Ella juega un rol vital en la economía al representar el 99% del total de establecimientos empresariales, concentrando el 67% de la fuerza de trabajo del Japón. Por sector económico, el 51% son empresas manufactureras, el 64% del rubro de ventas al por mayor y el 71% de empresas detallistas son Pymes. Dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la Pyme proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse Pymes sólidas, donde los financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa. Por su parte, las cooperativas y asociaciones de crédito se especializan en financiar este sector, sin embargo, no

son capaces de cubrir todas las necesidades de la Pyme debido al alto nivel de demanda de financiamiento. Más aún, los clientes a menudo no se encuentran satisfechos con los términos y condiciones de financiamiento extendidos por estas organizaciones.

Bajo estas circunstancias, una de las funciones de las instituciones financieras gubernamentales, como el National Life Finance Corporation (NLFC), es promover complementariamente préstamos a este inmenso segmento empresarial. El NLFC es una institución creada en 1949, 100% pública, cuyo objetivo específico es proveer financiamiento a la Pyme que no califique en el esquema general de las instituciones financieras privadas. NLFC posee un estatus especial similar a otras entidades de carácter nacional, no se encuentra sujeta a los códigos de provisiones de los bancos comerciales y somete sus planes de negocios y de fondeo a la aprobación del Ministerio de Finanzas. Su presupuesto, que determina su volumen de negocios, debe ser aprobado siguiendo los procedimientos del presupuesto nacional. La Corporación debe entregar todas las utilidades que resulten de sus operaciones al Tesoro Nacional y se encuentra bajo la supervisión del Ministerio de Finanzas. Los fondos del NLFC incluyen préstamos del Fondo de Préstamos Fiscales, el cual es generado con recursos de bonos emitidos bajo Programa de Préstamos e Inversión Fiscal (FILP, por sus siglas en inglés). También se financia a través de la emisión de bonos garantizados por el gobierno. La escala del FILP es de Y17,150 billones en el año fiscal 2005, de los cuales Y2,490 billones han sido asignados al NLFC, constituyendo su principal fuente de financiamiento. En segundo término, el NLFC el fondeo a través de la emisión de bonos, para el 2005, alcanzó los Y340 billones.

En América latina el acceso al financiamiento se ha visto afectado por las históricamente bajas tasas de ahorro nacional y por la poca profundidad de sus sistemas financieros. Ya que los bancos operan en la región y se caracterizan por brindar créditos de corto plazo y participar en mercados de capitales con un escaso desarrollo. Por otra parte, las pymes juegan un papel importante en la generación de empleos, enfrentan importantes restricciones al acceso del crédito bancario, tanto de corto como de largo plazo. **(Naciones unidas CEPAL).**

El financiamiento en el Perú para los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos".

Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. "El interés constituye un escudo fiscal (...) haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta". Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. El experto recalca que la decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis.

Por otro lado, **Agüero** advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%. En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, "uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado". Otro punto indispensable es la regulación. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS. No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley", remarca Agüero. "Se observa

la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa". No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, "hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, éste es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso. Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%. **(Paulo Rivas & Karen Rojas, 2013).**

En Tumbes las micro y pequeñas empresas como estructura, son una organización empresarial familiar, con bajo nivel de productividad y problemas de liquidez. En Tumbes, el tema del financiamiento en este sector es trascendental para estas empresas ya que sin financiamiento no podrían invertir en sus negocios, estos recursos son necesarios para desarrollar su actividad y generar rentabilidad en las mismas. **(Gómez Y, 2017).**

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación se hizo a través de la siguiente pregunta: **¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017?**

Para poder dar respuesta al problema, se plantea el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017. Asimismo, para poder conseguir el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.
3. Analizar la relación entre las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica, porque el estudio es importante y nos permitirá conocer a nivel descriptivo y bibliográfico la relación del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento y de la rentabilidad de las MYPES. Tanto a nivel regional y local. Es un aporte como instrumento válido y confiable para futuras investigaciones relacionadas que nos servirá de base para realizar futuros estudios. Similares en otros sectores, ya sean productivas o de servicio.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales:

En este proyecto se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación, realizado por algún investigador, en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre la variables o variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

González, (2013), en su tesis para optar el grado de Maestro en Administración, cuyo título es “**El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mypimes del sector**

comercio en el municipio de Querétaro, México”, donde tiene como objetivo conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las Mipymes del sector comercio en el Municipio de Querétaro, El estudio se llevó a cabo a través de la unión de locatarios de un mercado popular en la ciudad de Querétaro, durante el mes de febrero del 2013, donde se muestra que la problemática actual de las Mipymes deriva de múltiples factores externos e internos, señalando principalmente la escasez de financiamiento y el bajo nivel de rentabilidad, siendo estos aspectos los factores que representan el centro de interés de esta tesis. Esto debido a que dichos factores se consideran como los más significativos en la consolidación de las Mipymes dentro en el mercado en que compiten. La hipótesis de esta tesis, señala que el financiamiento a largo plazo impactó en la rentabilidad de las Mipymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. Como resultado se obtuvo que, nueve de cada diez encuestados manifiesten que el financiamiento a largo plazo influyó en su rentabilidad. Concluyendo así que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mipymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

Gonzales (2014), en su tesis para optar el título de Magister en Contabilidad y Finanzas, cuyo título es **“La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá, Colombia”**, el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad identificar y caracterizar variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercio de la ciudad de Bogotá, en la que selecciono una población de 1465 pymes que reportaron información a la Superintendencia de sociedades de 2008 a 2013, se empleó un diseño de investigación de tipo cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional, en esta investigación para analizar, organizar, seleccionar y depurar la

información susceptible se utilizó una guía de observación documental mediante la cual se fue agrupando tubularmente los datos.

2.1.2 Nacionales:

En este proyecto se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país, menos de la región donde el investigador realiza la investigación; sobre la variable o variables y unidades de análisis de la investigación que realiza.

Cano, D. (2015), Con la tesis titulada “**Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de abarrotes-Barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2015**”. Objetivo: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de abarrotes-Barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2015. Metodología: descriptiva, muestra de 11 empresas, con un cuestionario de 32 preguntas. Resultados: El 90.91% obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 80% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. El 90.91% considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 63.64% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

Chávez, L. (2014), En su trabajo de tesis titulado “**Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, 2014**”, con el objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes. El trabajo realizado fue descriptivo, tomando una muestra de 20 empresas, con la aplicación de un cuestionario, Los resultados

hallados muestran que el 5% obtuvo su crédito no bancarias, el 20% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

Lezama, E (2016), en su tesis para optar título profesional con el nombre de **“caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015”** obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 60% de las Mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no 19 bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 67% de las Mype encuestadas sí recibió capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 87% de sus trabajadores no recibieron capacitación, para el 80% la capacitación es una inversión y para el 80% la capacitación es relevante para su negocio. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015.

Quispe (2015), su investigación de tesis, **“Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales de abarrotes y su incidencia en los**

Estados Financieros en las entidades financieras del Perú - 2015”, Concluye que los obstáculos de las MYPES para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del 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. Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Ayacucho 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 una mayor política de financiamiento.

Ramírez (2014) en su tesis titulada: **“El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014”**. Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien, a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

Sosa, F. (2015), Con la tesis titulada, **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra venta de abarrotes en la ciudad de Chimbote”**, con el objetivo, obtener las principales fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, en el rubro de compra y venta de

abarrotes. Metodología de tipo descriptiva, de diseño no experimental, con una muestra de 15 microempresas y un cuestionario de 21 preguntas. Resultados: el 100% obtuvieron financiamiento mediante entidades bancarias. El 55% recibieron créditos y los invirtieron en capital de trabajo. Todos manifestaron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa.

2.1.3 Regionales:

En este proyecto se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país donde se realiza el trabajo de campo o de caso, menos la Provincia donde se realiza lo anteriormente especificado; sobre la variable o variables y unidades de análisis y de la investigación que está realizando el investigador.

Dextre (2012) en su trabajo de investigación denominado: **“Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bordados 25 artesanales La Plaza de la provincia de Huaraz – región Ancash, año 2012”**. Cuyo objetivo general fue: Describir el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las Mypes, quien, a través de un cuestionario aplicado a una muestra de 40 artesanos, de una población de 40 micro y pequeños empresarios, obteniendo los siguientes resultados: El 42% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros 2 veces en el año 2012. El 73% que recibieron créditos lo invirtieron en activos fijos, el 15% en capital de trabajo, el 85% de los artesanos dijeron que la forma de financiamiento que obtuvieron es a corto plazo.

Huamán (2014) en su trabajo para obtener el título profesional, denominado: **El financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012, del departamento de Ancash**. Cuyo objetivo general fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio. Quien, a través de un cuestionario de 10 preguntas, aplicado a una muestra de 08 Mypes de una población de 15 Empresas, se obtuvo

los siguientes resultados: El personal administrativo tenían entre 20 a 29 años, el 67% de los representantes de las Mypes son de sexo masculino. En cuanto a financiamiento a corto plazo el 33% utilizó crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario, el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera, así como el 27% de la población encuestada afirmó que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal

Sayán (2013), en su tesis “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro acopio compra/venta de aceitunas, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012**”, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro Acopio Compra de Venta de Aceitunas en el Distrito de Tacna. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 87% de los encuestados son adultos, el 93% es de sexo masculino y el 7% femenino, el 33% tiene secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 80% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 67% tiene de uno a tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 53% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 83% lo invirtió en capital de trabajo y el 7% en mejoramiento de local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 40% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 40% si recibió capacitación y el 53% recibió de uno a más de cuatro cursos de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su

negocio, el 67% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que la empresa ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.4 Locales:

En este proyecto se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación, realizado por algún investigador, en cualquier ciudad de la provincia, donde se está realizando el trabajo o el caso, sobre la variable o variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

Chávez, R. (2014), en su informe final de tesis de la Universidad católica los ángeles de Chimbote, de la escuela profesional de administración denominada **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes”**, llegando a la siguiente conclusión: Según el estudio realizado se identificó que las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren al crédito financiero; aunque se puede notar que existe un 20% de micro y pequeñas empresas que aun recurren al financiamiento informal. El financiamiento obtenido en su mayoría es utilizado para compra de activos fijos, pago de deudas, y mejoramiento de infraestructura; pero ninguno utiliza el financiamiento en capacitación. Con respecto a la capacitación se puede concluir que los Propietarios y/o representantes de las micro y pequeñas empresas consideran la capacitación de mucha importancia. Existe predisposición por los propietarios y/o representantes de las micro y pequeñas empresas de capacitarse; aunque eso no sucede con el personal ya que según se aprecia solo el 40% es capacitado ya que para los dueños capacitar a su personal significa pérdida de tiempo. El porcentaje de propietarios y/o representantes que capacitan a su personal, consideran la misma como una inversión; además en su mayoría los capacitan en almacén y ventas. Se concluye que el financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

El Financiamiento está constituido, como sabemos, por las obligaciones de la empresa. Dentro de ellas, podemos distinguir, aquellas obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa, lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo, y las obligaciones contraídas para con los dueños de la empresa, contablemente el Patrimonio. Financiamiento espontaneo. Es aquel que surge de la propia actividad de la empresa, sin que sea necesaria para obtenerlo, ninguna gestión especial. Financiamiento no espontaneo. El cual está constituido por aquellas obligaciones, para cuya existencia es necesaria una gestión especial, por ejemplo, el endeudamiento bancario. Para obtener un préstamo bancario, debemos presentar cierta información que los bancos solicitan, convencer al gerente del banco de que lograremos cancelar el préstamo a su vencimiento, etc.

Principales fuentes de financiamiento disponibles: Autofinanciamiento: Corresponde a los fondos liberados por la actividad financiera de la empresa. Equidad: Corresponde con el aumento de capital de la sociedad por nuevos capitales por parte de los socios o accionistas existentes o nuevos. Capital de deuda: Corresponde con el uso de entidades externas para obtener el capital necesario para llevar a cabo inversiones tales como: Créditos bancarios, leasing, crédito de los proveedores de inmovilizado, los socios de suministro, entre muchos otros; Incentivos financieros para la inversión: Corresponde a los distintos programas de apoyo creados por el Estado para fomentar la inversión y la competitividad. (Nunes, 2012). Las fuentes de financiamiento, los ingresos y gastos públicos en el Perú. Por “finanzas públicas” se entiende a la disciplina que se ocupa de la forma como se manejan los recursos financieros que moviliza un Estado (también se suelen mencionar las expresiones “gobierno” o “sector público”). Esto involucra cómo un Estado distribuye el gasto público y cómo obtiene recursos a través de los impuestos. Las fuentes de financiamiento del sector público agrupan

los fondos públicos de acuerdo al origen de los recursos que lo conforman. Las fuentes de financiamiento se establecen en la Ley de Equilibrio del Presupuesto del Sector Público. Los ingresos públicos comprenden los ingresos monetarios que percibe un Estado por concepto de ingresos corrientes, venta de bienes y servicios, transferencias y otros, dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social. Los gastos públicos comprenden todos los gastos que realiza un Estado dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social. Las categorías del gasto público, incluyen al “gasto corriente” (los gastos destinados al mantenimiento u operación de los servicios que presta el Estado); el “gasto de capital” (aquellos destinados al aumento de la producción o al incremento inmediato o futuro del patrimonio del Estado); y el “servicio de la deuda” (todos los gastos destinados al cumplimiento de las obligaciones originadas por la deuda pública, sea interna o externa). (Soto, 2013). Fuentes de financiamiento. Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Gimo, 2011). El financiamiento a corto plazo. Consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como: Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios. Entre las fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía tenemos: El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo, las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. (López, 2013). Cómo hacer un Plan Financiero. Los estados financieros muestran lo que el propietario planea hacer en el futuro con las finanzas de los negocios. Una vez que la empresa se encuentra en operación los estados financieros

se convierten en una herramienta importante para acotar y comparar los resultados reales de operar el negocio de acuerdo al plan. Se convierten en una forma de mantener la responsabilidad y recordarle los compromisos que contrajo con el banco y los inversionistas. Por lo tanto, es fundamental para todo emprendimiento. Los inversionistas que evalúen entregar o no un aporte en el proyecto, podrán observar en este documento un reflejo del propietario y de su capacidad para administrar los recursos financieros de la empresa. Ahora te entregaremos unas pistas que serán clave para su correcta realización. Toma nota y sigue atentamente: En primer lugar, debes saber que este documento debe responder 4 preguntas: ¿Es viable el negocio? ¿Cuánto financiamiento requiere y cuándo será necesario? ¿Qué tipo de financiamiento se requiere? ¿Quién proveerá el financiamiento? Luego, tendrás que elaborar el plan financiero a través de cuatro documentos, que son: Presupuesto de Caja: Éste se obtiene por la combinación de: El pronóstico de ventas, un plan de personal, presupuesto general y administrativo, costo de ventas, presupuesto financiero, presupuesto de capital y el presupuesto de desarrollo. Estado de Resultados: Éste despliega los resultados financieros de la operación de tu negocio durante un periodo de tiempo específico. Estado de Flujo de Caja: Este documento registra las transacciones específicas que afectan el monto de caja disponible y demuestra la forma en que es posible utilizar el efectivo durante un período. Balance General: Representa la condición financiera de la empresa en un momento específico, además de identificar cuánto vale su empresa, así como cuánto posee y debe. (Soy entre preneur, 2010). Financiación Propia. La estabilidad financiera de la empresa viene determinada en gran parte por la entidad de este tipo de financiación. La Financiación Propia está formada por aquellos recursos financieros llegadas a la empresa por distintos orígenes, y que ésta no está obligada a devolver. Para su adecuado estudio conviene proceder al análisis de las diferentes magnitudes que la conforman, siendo usual la distinción entre aportaciones externas y autofinanciación. (Cámara Santa Cruz de Tenerife, 2014). Tiempos de financiamientos a corto mediano y largo plazo. En la vida social y mercantil existen tiempos de financiamientos a

corto mediano y largo plazo pues en una empresa una de las actividades más importantes es financiar todo lo que se hace en la misma; pero el financiamiento no es exclusivo de la vida empresarial, y las personas físicas también hacen uso de esos financiamientos. Mencionaremos los financiamientos de corto, mediano y largo plazo, que son los que se utilizan en la vida cotidiana. Se denomina financiamiento a corto plazo, a todo financiamiento que tenga una duración menor a un año desde su inicio hasta su culminación. Se denomina financiamiento a mediano plazo a los financiamientos que tienen un tiempo de culminación superior al año, pero inferior a los 5 años. Se denomina financiamiento a largo plazo a todo financiamiento que tenga una duración superior a los 5 años para su culminación. **(Redacción ejemplode.com, 2016).**

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. 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. 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 explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos.

Por otro lado, **Ricaldi (2013)**, en su Artículo, Financiamiento externo, dice que El financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones

derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Finalmente, ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas?; manifiestan que el financiamiento es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo. 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:

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 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 prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Fazzari).

División del financiamiento:

El Financiamiento a corto plazo:

El 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 dependerá que 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.

La palabra crédito proviene de la voz latina creditum (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama deudor.

La confianza: no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

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.

El Financiamiento a largo plazo:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Gestión financiera: Se denomina gestión financiera o gestión de movimiento de fondos a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.

Tasas microempresas

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) la tasa de interés promedio en soles para los créditos a las microempresas en la banca pasó de 36.64 % en agosto del 2016 a 36.17 % al 12 de este mes. En tanto que el costo del financiamiento promedio en soles para los préstamos de las microempresas en las cajas municipales migró de 37.55 % en julio del año pasado a 37.05% al cierre de junio último, acorde con la SBS.

Mientras que la tasa de interés promedio de este tipo de créditos en soles en las edpymes pasó de 46.07 % en julio del 2016 a 35.89 % al cierre de junio pasado, según la SBS.

Tasas pequeñas empresas

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) la tasa de interés promedio en soles para los créditos a las pequeñas empresas en la banca pasó de 20.81 % en julio del 2016 a 20.76 % al 12 de este mes.

En tanto que el costo del financiamiento promedio en soles para los préstamos de las pequeñas empresas en las financieras migró de 29.93 % en julio del año pasado a 29.55 % al cierre de junio pasado, acorde con la SBS.

La tasa de interés promedio de este tipo de créditos en soles en las cajas municipales pasó de 27.22 % en julio 2016 a 26.62 % en junio último, mientras que en las cajas rurales pasó de 27.90 % en julio del 2016 a 26.68 % a junio del 2017, según la SBS. El costo de financiamiento promedio de este tipo de préstamos en soles en las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (edpymes) bajó de 30.39 % en julio del año pasado a 27.91 % a junio último, acorde con información de la SBS.

2.2.2 Teoría de la rentabilidad

Análisis de la Rentabilidad de la empresa. 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.

Proyectos de inversión y "La Teoría de la Rentabilidad" La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una

determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener. Pero ahora analicemos algo oculto detrás del RSI para cualquier activo, digamos una máquina de un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, esto sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo. Las ganancias de una empresa están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o, mejor dicho, de las cualidades del propietario. Evaluar un negocio basado solo en la simple división de las ganancias entre la inversión para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos o no un auto. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras. Liderazgo 30 efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos, así como formar y dirigir equipos que ofrezcan resultados; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores. Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector. (Yañez, 2013).

(Zamora) Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un

excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. Por tanto, la rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez, 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.

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

2.2.3 Teoría de las MYPES

Conociendo las MYPES en el Perú. De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de las MYPES es una unidad económica constituida 36 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.

Características de las mype:

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

La microempresa se caracteriza por tener ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Referencia: Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007- 2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.

La pequeña empresa se caracteriza por tener ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Las medianas empresas: ventas anuales es superiores a 1700 (UIT) y hasta el monto máximo de 2300 unidades impositivas tributarias (UIT) Referencia: Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007- 2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Se cambian los criterios de clasificación para las **Micro, Pequeñas y Medianas** empresas de la siguiente manera:

| | Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR | | Ley N° 30056 | |
|-----------------|------------------------------|--------------|-----------------------------------|----------------|
| | Ventas Anuales | Trabajadores | Ventas Anuales | Trabajadores |
| Microempresa | Hasta 150 UIT | 1 a 10 | Hasta 150 UIT | No hay límites |
| Pequeña Empresa | Hasta 1,700 UIT | 1 a 100 | Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT | No hay límites |
| Mediana Empresa | | | Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT | No hay límites |

Importancia de las mypes

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

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

Mejoran la distribución del ingreso.

Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Beneficios de las mypes

En el Perú existen más de 3.5 millones de micro o pequeña empresa (Mype) de las cuales el 84.7 por ciento produce dentro de la informalidad. Gran parte de estas empresas desconocen los beneficios de pasar a la legalidad. Aquí detallamos los rentable que resultaría, tanto para el empleador como para los trabajadores, el desenvolverse en la formalidad.

Según la legislación, en nuestro país se considera una microempresa a aquella persona natural o jurídica, cuyas ventas anuales sean como máximo 150 UIT y tengan no más de 10 trabajadores. Dicha empresa

está regida bajo la nueva Ley de las Mype, con la cual se busca promocionar la competitividad, formalización y desarrollo de las mismas, además de ofrecer diversos beneficios los cuales se clasifican a continuación.

Beneficios Tributarios

Las Personas Naturales que se inscriban en el RUS sólo efectuarán el pago de una cuota de 20 soles cuyo importe incluye el pago de impuesto a la renta e IGV.

La microempresa que se inscriban en el Régimen Especial de Renta (RER), sólo pagarán el 1.5 por ciento de sus ingresos netos mensuales.

Las MYPES estarán exoneradas del pago de tasas a las Municipalidades por trámites tales como renovación, actualización de datos entre otros relacionados a la misma, excepto en el cambio de uso.

Sólo asumirán el 30 por ciento de los derechos de pago por trámites realizados ante el Ministerio de Trabajo.

Simplificación de trámites

La constitución y formalización de la empresa podrá ser concluida en 72 horas.

Las empresas constituidas como Personas Jurídicas, lo harán mediante escritura pública sin exigencia de la presentación de la Minuta de Constitución.

Beneficios Laborales (Régimen Laboral Especial de las Microempresas)

Para los Empleados:

Tienen derecho a percibir una Remuneración Mínima Legal.

Jornada Laboral de 8 horas.

Tienen derecho a percibir remuneración por sobretiempo.

Gozan de descanso semanal y en días feriados.

Tienen derecho a 15 días de vacaciones.

Tienen acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.

El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.

Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50 por ciento.

Para el Empleador:

No hay obligación de realizar el pago por CTS.

Los trabajadores sólo gozan de 15 días de vacaciones.

No está obligada a pagar recarga del 35 por ciento por trabajo nocturno.

No realiza pago de gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.

No hay obligación de pagar Asignación Familiar.

No hay pago de utilidades.

Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.

Podrá optar por el Sistema Integral de Salud (SIS) por el cual solo realizará el pago mensual de 15 Nuevos Soles, ya que será subsidiado por el estado y cuya cobertura es de 12,000 soles anuales por enfermedad.

El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.

Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50 por ciento.

Contabilidad Simplificada:

Régimen General de la Renta (siempre que los ingresos netos anuales no superen las 150 UIT):

Registro de Ventas

Registro de Compras

Libro Diario Simplificado

Régimen Especial de la Renta:

Registro de Compras

Registro de Ventas e Ingresos

Beneficios Financieros

Factoring, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas.

El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados.

El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.

Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.

Otros Beneficios

El Estado reserva el 40 por ciento de las compras nacionales para las MYPES.

Realizan una Declaración Jurada Anual de inventarios al finalizar cada periodo (31 de diciembre).

Acceden al Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM), el cual es un fondo concursable cuyo objetivo es cofinanciar proyectos de innovación productiva.

Ley de las mypes

La nueva Ley de la micro y pequeña empresa, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, constituye una norma integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía nacional. Así lo sostiene un informe legal de la Cámara de Comercio de Lima, el cual concluye que esta novedosa legislación constituye la norma más importante expedida por el Gobierno en el marco de las facultades legislativas delegadas por el Congreso de la República mediante la Ley N° 29157.

La norma, agrega, recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, mype hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. Se destaca igualmente la aplicación permanente de esta ley, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. “Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N°28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios”, sostiene.

Modificación de las mypes

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N°28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de

Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

2.2.4 Teoría del sector comercio

La nueva teoría del comercio es un conjunto de modelos económicos de comercio internacional desarrollados entre finales de la década de 1970 y principios de 1980, centrado en el papel que juegan los rendimientos a escala crecientes y en los efectos de red. Sus teóricos suavizaron el supuesto de rendimientos a escala constantes, y algunos de ellos presentan argumentos en torno al uso de medidas proteccionistas para construir una fuerte base industrial en ciertos sectores económicos. Asimismo, expone formas menos cuantitativas del argumento de la industria naciente como contraposición al comercio libre irrestricto.

Tipos de comercio

Se puede distinguir entre:

Comercio al por menor (comercio minorista): Es el dedicado a la venta directa de productos individuales o en pequeñas cantidades a los consumidores.

Comercio al por mayor (comercio mayorista): que son los comerciantes que venden sus productos a minoristas, intermediarios u otro tipo de negocios.

Importancia del comercio

Desde el surgimiento de las primeras civilizaciones, el comercio ha sido una pieza fundamental en la vida del ser humano. El pueblo fenicio, por ejemplo, en el siglo X a.m. sin tener ejército difundió su cultura por todo el mediterráneo, construyendo grandes puertos y embarcaciones, incluso inventando el alfabeto para poder realizar sus transacciones. Estas

primeras exploraciones comerciales revolucionaron las relaciones entre territorios.

El intercambio de bienes entre pueblos no solo no ha dejado de incrementarse con el paso de los años, sino que cada vez crece más rápidamente. La forma en que se produce también ha evolucionado, desde los vendedores ambulantes hasta la globalización y las grandes corporaciones del siglo XXI. En los últimos años se está produciendo una nueva revolución en el comercio gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías. La revolución online está cambiando drásticamente la forma de vida del ser humano. El comercio, como era de esperar, ha sido uno de los grandes abanderados de esta revolución.

Reseña histórica

La micro y pequeña empresa comercial de abarrotes “Campos”, es un negocio público que inicio sus actividades el 16 de junio del 2016, inicio sus operaciones comerciales en calle Francisco Ibáñez S/N Tumbes, en ese entonces se dedicó al sector comercio como minorista, pero después de una acogida en el mercado se dedicó al rubro de venta como minorista y mayorista.

La creación de esta micro y pequeña empresa fue por iniciativa del Sr. Renelmo Campos Paucar, con el fin de tener un negocio propio como persona natural que incremente su rentabilidad, para tener una mejor vida económica.

Esta mype comenzó con un capital propio de aproximadamente S/7,000.00 nuevos soles aportando con un capital familiar, tiene como RUC 10036432565 ubicada en el distrito de Tumbes, emite solo boletas y pertenece al nuevo RUS.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición del financiamiento

La disponibilidad de financiamiento para las empresas representa un

elemento vital para sus posibilidades de acceso a las fuentes de financiamiento disponibles. En Costa impulsar el desarrollo económico y social de un país. Al respecto, las micros, pequeñas y medianas empresas (mi pyme) poseen características particulares que con frecuencia limitan Rica, según datos actualizados a enero del 2011 (**Gómez, 2012**), el 98% de las empresas formalmente establecidas son mi pyme, de ahí la importancia que reviste el análisis de las estrategias seguidas para obtener los recursos que les permitan cubrir sus necesidades actuales y expectativas de crecimiento.

Recursos monetarios y de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. Es el conjunto para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

2.3.2 Definición de la rentabilidad

(**Markowitz**) La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Se conoce como **rentabilidad**

económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o "return on equity" en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva, rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

2.3.3 Definición de las MYPE

El Artículo 4° de la Ley de la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPES, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la

Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

2.3.4 Definición del Sector Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante o un mercader. El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.

El comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización. Esta actividad es tan antigua como la humanidad, surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque. Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. Los bienes fundamentales de las poblaciones eran los alimentos y vestidos, solo los grupos más ricos compraban vestidos lujosos, joyas y obras de arte. La actividad comercial, extraordinariamente desarrollada en la actualidad

debido al auge de los medios de transporte y comunicación puede ser interna o externa. El comercio interno, es el intercambio dentro de un país y puede ser local y regional.

III. HIPÓTESIS

No se aplica.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación es no experimental – descriptivo.



DONDE:

M = Muestra conformada por las micro y pequeña empresa encuestada

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad

4.1.1 No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro del texto.

4.1.2 Descriptivo

Es descriptivo porque se limitó a describir las variables en estudio tal y como se observó en la realidad en el momento en que se recolectaron los datos.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población de la investigación está constituida por el propietario de la micro y pequeña empresa dedicada al sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

4.2.2 Muestra

Se tomó una muestra que estuvo conformado por el propietario de la micro y pequeña empresa dedicada al sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

4.3 Definición y operacionalización de las variables

| VARIABLE INDEPENDIENTE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES | ESCALA DE MEDICIÓN |
|------------------------|---|---|--------------------------------------|
| FINANCIAMIENTO | El financiamiento son los recursos monetarios, financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica. | Solicito préstamo | Nominal: SI NO |
| | | Recibió préstamo | Nominal: SI NO |
| | | Monto del préstamo solicitado | Cuantitativa Especificar el monto |
| | | Monto del préstamo recibido | Cuantitativa Especificar el monto |
| | | Entidad a la que solicito el préstamo | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Entidad que le otorgo el préstamo | Nominal: Bancario No bancario |
| | | Tasa de interés cobrado por el préstamo | Cuantitativa Especificar la tasa |
| | | | Nominal: SI |

| | | | |
|---------------------|--|--|----------------------|
| | | Monto del préstamo suficiente | NO |
| RENTABILIDAD | Rentabilidad es la capacidad de la empresa para generar suficiente utilidad o ganancia | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | Nominal: SI NO |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido | Nominal: SI NO |
| | | Considera que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: SI NO |

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnicas

En el desarrollo de la investigación se utilizó como técnica la encuesta aplicada.

4.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicará como instrumento, un cuestionario aplicado al propietario sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

4.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Excel.

Para lograr el objetivo específico N°1: se realizó una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).

Para lograr el objetivo específico N°2: Se utilizó un cuestionario, el mismo que se aplicó al propietario de la empresa Comercial de abarrotes “Campos”.

Para lograr el objetivo específico N°3: se realizó un análisis comparativo de los objetivos n°1 y n°2.

4.6 Matriz de consistencia

Anexo 01

4.7 Principios éticos

En la presente investigación, se consideró que gran parte de los datos utilizados son de carácter público y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha concluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

En la realización de esta investigación, la empresa comercial de abarrotes tiene como principios éticos que vienen de nuestra cultura estuvieron basada en el respeto a la persona humana, búsqueda de la verdad, honestidad, solidaridad, cumplimiento de compromisos, honradez, equidad y responsabilidad intelectual.

V. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico N°1: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

CUADRO N°1

| AUTOR (ES) | RESULTADOS |
|-----------------------|---|
| Chávez (2014) | Con el objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes. El trabajo realizado fue descriptivo, tomando una muestra de 20 empresas, con la aplicación de un cuestionario, Los resultados hallados muestran que el 5% obtuvo su crédito no bancarias, el 20% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años. |
| Lezama (2016) | Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no 19 bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015. |
| Ramírez (2014) | Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien, a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de |

| | |
|-----------------------------|---|
| | <p>los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.</p> |
| <p>Chávez (2014)</p> | <p>Concluyo que según el estudio realizado se identificó que las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren al crédito financiero; aunque se puede notar que existe un 20% de micro y pequeñas empresas que aun recurren al financiamiento informal. El financiamiento obtenido en su mayoría es utilizado para compra de activos fijos, pago de deudas, y mejoramiento de infraestructura; pero ninguno utiliza el financiamiento en capacitación. El porcentaje de propietarios y/o representantes que capacitan a su personal, consideran la misma como una inversión; además en su mayoría los capacitan en almacén y ventas. Se concluye que el financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.</p> |

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y locales.

5.1.2 Respecto al objetivo específico N°2: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

CUADRO N°2

| ITEM | RESULTADOS | |
|--|------------|----|
| CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO | SI | NO |
| 1. ¿Cómo usted financia su negocio? a) Propio | X | |
| 2. ¿En el tiempo que tiene su negocio ha solicitado préstamo en alguna entidad financiera o bancaria? | X | |
| 3. ¿Cuánto fue el importe aproximado de crédito solicitado? | X | |
| 4. ¿De estos dos últimos años cual fue el mayor importe, con el que financio su negocio? c). 1,500 a 2,000 | X | |
| 5. ¿Qué tipo de financiamiento utilizo? b) Sistema financiero | X | |
| 6. ¿A qué institución del sistema financiero ha solicitado financiamiento? a). cajas municipales | X | |
| 7. ¿Cuánto fue el importe del préstamo solicitado? a) 1,000 a 2,000 | X | |
| 8. ¿Cuál fue el promedio de la tasa que usted pago su préstamo solicitado? b) Del 5% al 8% | X | |
| 9. ¿Qué plazo fue el financiamiento obtenido? a) Corto plazo | X | |
| 10. ¿Cree usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión de las micro y pequeñas empresas? | X | |
| 11. ¿Cuál fue la principal necesidad para recurrir al financiamiento? d). otros | X | |
| CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD | | |
| 12. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa? | X | |
| 13. ¿considera que su negocio es rentable? | X | |
| 14. ¿Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 02 años? | | X |

| | | |
|--|---|--|
| 15. ¿El año 2017 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2016? | X | |
| 16. ¿En qué porcentaje su rentabilidad aumento? d). No precisa | X | |
| 17. ¿En cuántos años se ha recuperado la inversión inicial? b) Dos | X | |
| 18. ¿Si ha obtenido rentabilidad durante los últimos dos años de qué manera lo reinvertió? d). No precisa | X | |

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

5.1.3 Respecto al objetivo específico N°3: Analizar la relación entre las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

CUADRO N°3

| ELEMENTOS DE COMPARACIÓN | RESULTADOS OBJETIVO N°1 | RESULTADOS OBJETIVO N°2 | RESULTADOS |
|---|---|---|---------------------|
| Respecto al plazo, sistema financiero del financiamiento | Lezama (2016), Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a | La micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos”, solicito préstamo en una entidad no bancaria ya que estas tasas de interés en una entidad no bancaria son bajas que, en una entidad bancaria, motivo que el financiamiento que se obtuvo fue a corto plazo por lo que se pudo acoplar | SI COINCIDEN |

| | | | |
|---|---|---|--------------------------------|
| | <p>la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015.</p> | <p>una buena finalidad, obteniendo así un buen resultado con mejoras en los ingresos pactados, donde la empresa termino de pagar su financiamiento y hoy por hoy su negocio es propio.</p> | |
| <p>Préstamo y principal necesidad del financiamiento</p> | <p>Chávez (2014), Concluyo que según el estudio realizado se identificó que las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren al crédito financiero; aunque se puede notar que existe un 20% de micro y pequeñas empresas que aun recurren al financiamiento</p> | <p>La micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos”, en el tiempo que lleva en el mercado solicito préstamo para mejorar la acogida de su negocio, fue ahí donde acudió a una entidad financiera como menciona el propietario solicito en cajas municipales (Caja</p> | <p>SI COINCIDEN</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | <p>informal. El financiamiento obtenido en su mayoría es utilizado para compra de activos fijos, pago de deudas, y mejoramiento de infraestructura; pero ninguno utiliza el financiamiento en capacitación. Con respecto a la capacitación se puede concluir que los Propietarios y/o representantes de las micro y pequeñas empresas consideran la capacitación de mucha importancia. Existe predisposición por los propietarios y/o representantes de las micro y pequeñas empresas de capacitarse; aunque eso no sucede con el personal ya que según se aprecia solo el 40% es capacitado ya que para los dueños capacitar a su personal significa pérdida de tiempo.</p> | <p>Sullana), según el estudio realizado la principal necesidad para recurrir a entidad no bancaria es que el tipo de financiamiento fue por la falta de capital, para completar para transportar la mercadería entrante a sus clientes permanentes para que estos estén satisfechos de cierta micro empresa, el propietario también precisó que el tipo de financiamiento lo ayudo económicamente para poder llevar o acoplar una mejor acogida en el mercado y generar mayores ventas.</p> | |
|--|--|---|--|

| | | | |
|--|--|---|--------------------------------|
| | <p>El porcentaje de propietarios y/o representantes que capacitan a su personal, consideran la misma como una inversión; además en su mayoría los capacitan en almacén y ventas. Se concluye que el financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.</p> | | |
| <p>Respecto a la rentabilidad</p> | <p>Chávez (2014), Con el objetivo de describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes. El trabajo realizado fue descriptivo, tomando una muestra de 20 empresas, con la aplicación de un cuestionario, Los resultados hallados muestran que el 5% obtuvo su crédito no bancarias, el 20% a corto plazo y lo invirtió en capital</p> | <p>La micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos” cree que el financiamiento otorgado a la entidad si ha mejorado la rentabilidad de su negocio, ya que en estos últimos meses se ha visto que su negocio es rentable por la ayuda que solicito el financiamiento a cierta entidad para poder mantener el negocio con mercadería nueva.</p> | <p>SI COINCIDEN</p> |

| | | | |
|--|---|--|-------------------------|
| | de trabajo. El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años. | | |
| Rentable y en que lo reinvertió | Ramírez (2014) , obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la | La micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos” considera que su negocio es rentable debido a que ha tenido un mejor acogimiento en el mercado, el propietario de dicho negocio preciso que el año 2017 fue mejor que el año 2016, motivo que lo reinvertió en compra de más mercadería, mejoramiento de local, pago de deudas y compra de activos fijos. | SI COINCIDEN |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | rentabilidad de su empresa y un 205 que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo. | | |
|--|---|--|--|

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos N°1 y N°2

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico N°1:

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

Según los antecedentes citados en este trabajo de investigación, se describen las principales características encontradas en las fuentes relacionadas con el financiamiento del rubro comercio de comercial de abarrotes.

Chávez (2014), Con el objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes. El trabajo realizado fue descriptivo, tomando una muestra de 20 empresas, con la aplicación de un cuestionario, Los resultados hallados muestran que el 5% obtuvo su crédito no bancarias, el 20% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

Lezama (2016), Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015.

Ramírez (2014), través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

Chávez (2014), Concluyo que según el estudio realizado se identificó que las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren al crédito financiero; aunque se puede notar que existe un 20% de micro y pequeñas empresas que aun recurren al financiamiento informal. El financiamiento obtenido en su mayoría es utilizado para compra de activos fijos, pago de deudas, y mejoramiento de infraestructura; pero ninguno utiliza el financiamiento en capacitación. El porcentaje de propietarios y/o representantes que capacitan a su personal, consideran la misma como una inversión; además en su mayoría los capacitan en almacén y ventas.

Se concluye que el financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

5.2.2 Respecto al objetivo específico N°2:

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

De acuerdo al cuestionario aplicado al propietario de la micro y pequeña empresa en su estudio se determinan las siguientes características:

- a) Comercial de abarrotes “Campos”, utilizo financiamiento en el transcurso de su negocio y fue cliente en entidad financiera como caja municipal de Sullana.
- b) Comercial de abarrotes “Campos”, al igual que otras mypes dedicados al mismo rubro de comercio tienen un conocimiento que las tasas de interés que cobra las entidades financieras no bancarias son bajas es por ello que solicito un préstamo.
- c) Comercial de abarrotes “Campos”, necesito préstamo en entidades no bancarias para reinvertir en compra de capital de trabajo (mercadería), así mismo se acoplo una mejor acogida en el mercado y pudo pagar el préstamo.
- d) Comercial de abarrotes “Campos”, actualmente ya no tiene préstamo en entidades financieras debido a que su negocio tiene una mejor acogida en el mercado y así mismo se superó y hoy por hoy su negocio es propio.

5.2.3 Respecto al objetivo específico N°3

Analizar la relación entre las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

Lezama (2016), Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Si coinciden con la micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos”, solicito préstamo en una entidad no bancaria ya que estas tasas de interés en una entidad no bancaria son bajas que, en una entidad bancaria, motivo que el financiamiento que se obtuvo fue a corto plazo por lo que se pudo acoplar una buena finalidad.

Ramírez (2014), obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo. Si coinciden con la micro y pequeña empresa de comercial abarrotes “Campos” ya que considera que su negocio es rentable debido a que ha tenido un mejor acogimiento en el mercado, el propietario de dicho negocio preciso que el año 2017 fue mejor que el año 2016, motivo que lo reinvertió en compra de más mercadería, mejoramiento de local, pago de deudas y compra de activos fijos.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico N°1

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

La mayor parte de las mypes obtuvo su financiamiento de terceros, lo obtuvo de entidades no bancarias, fue a corto plazo y lo empleó en capital de trabajo. Las mypes considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años, con el objetivo describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes, el trabajo realizado fue descriptivo, tomando una muestra de 20 empresas, con la aplicación de un cuestionario, los resultados hallados muestran que el 5% obtuvo su crédito no bancarias, el 20% a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

6.2 Respecto al objetivo específico N°2

Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

A través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 205

que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

6.3 Respecto al objetivo específico N°3

Analizar la relación entre las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.

Se concluyo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 60% de las Mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no 19 bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y, además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes.

Conclusión General

En el desarrollo de esta investigación, se llegó a una conclusión de que esta tienda dedicada al sector comercio (abarrotes), tiene una gran acogida en el mercado ya que en el tiempo que lleva le a servido de gran apoyo para su familia y para los consumidores frecuentes de esta MYPE, se puede decir además que no solo se abastece de productos al hogar, sino que a la vez brinda calidad, precios económicos.

El propietario de la empresa comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes 2017, obtuvo crédito en caja municipal dicho crédito de financiamiento se invirtió en capital cual incremento las utilidades de la empresa de la gestión tanto económica como financiera, reflejando su crecimiento y desarrollo económico.

Esta investigación sirve de referencia y base para otras investigaciones en el mismo rubro del sector comercio, a futuros estudiantes de contabilidad ya que les sirve de tema sobre el financiamiento y la rentabilidad. Esta investigación es cualitativa, descriptiva, no experimental se utilizó un cuestionario donde no se manipulo las variables.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias Bibliográficas

Actitud Financiera (2011), Recuperado el 01 de julio del 2014; *La teoría de la rentabilidad*. [Mensaje en un Blog]: <http://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>.

A empresarial com/web/informativo.php?id=5819. En el siguiente:

<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=C1DED215-5C9C-44B1-9CE0-10484048C5F1.PDF>

Cano, D. (2015), Con la tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de abarrotes-Barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2015*”. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chávez, L. (2014), en su trabajo de tesis titulado “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, 2014*”, disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chávez, R. (2014), en su informe final de tesis denominada “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes*”. http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_bef198a0f4e69a3d3eec38e862f431433

Club Planeta (s.f.) (2013), Recuperado el 12 de enero de 2013; *Financiamiento a largo plazo*: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

Concepto de gestión financiera, disponible en :
<https://www.monografias.com/trabajos65/gestion-financiera/gestion-financiera.shtml>

Crece Negocios (s.f.) (2014), Recuperado el 31 de enero del 2014; *Definición de rentabilidad*; <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>.

Daniel calleja define lo siguiente:
http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_879_51-64_DB0088F61EAFFC995FADCFEDFCE8ABDA.pdf

Definición de las mypes: <https://andina.pe/agencia/noticia-mype-conoce-los-beneficios-formalizar-tu-empresa-569848.aspx>.

Definición de las mypes: <https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>.

Definición del financiamiento:
<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.

Definición del sector comercio: <https://conceptodefinicion.de/comercio/>.

Dextre (2012), en su tesis de investigación denominado: *“Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bordados 25 artesanales La Plaza de la provincia de Huaraz – región Ancash, año 2012”*. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/949/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_REGALADO_CHAUCA_ALICIA_SARA.pdf?sequence=1.

Enciclopedia de Clasificaciones. (2016). *Tipos de financiamiento.* Disponible desde: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>

Financiamiento en las pymes en Japón disponible en: <https://docplayer.es/3178975-El-financiamiento-a-las-pymes-en-japon-el-caso-del-national-life-finance-corporation.html>

Gómez, Y. (2017). En su tesis “*la participación del financiamiento en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas- rubro panaderías del distrito de corrales-provincia de tumbes, 2016*”. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2580/FINANCIAMIENTO_GESTION_FINANCIERA_GOMEZ_VINCES_YANINA_ISABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gonzales, S. (2014), en su tesis “*La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*” para optar el título de Magister en Contabilidad y Finanzas, de la Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Económicas.

González, N. (2013), en su tesis para optar el grado de Maestro en Administración, cuyo título es “*El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mypimes del sector comercio en el municipio de Querétaro, México*”, disponible en: <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf>.

Huamán (2014), en su trabajo para obtener el título profesional, denominado: “*El financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012, del departamento de Ancash*”. Es la siguiente:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/949/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_REGALADO_CHAUCA_ALICIA_SARA.pdf?sequence=1.

Lezama (2016), en su tesis titulada: “*caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro*

compra/venta de abarrotes – barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015”, disponible en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Luces A. (2011), Recuperado el 02 de enero del 2014; *Teoría del Financiamiento*:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Modelo bibliográfica disponible en:
https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1SQJL_esPE807PE807&biw=1366&bih=662&tbm=isch&sa=1&ei=IQubW7yoDsnr5gLDx6HoBQ&q=modelo+cita+bibliografica&oq=modelo+cita+bibliografica&gs_l=img.3...1886.5174.0.6118.7.7.0.0.0.138.876.0j7.7.0...0...1c.1.64.img..0.0.0...0.d6qAQmVG59M#imgrc=eCp1kItIPBi76M:

(Naciones unidas CEPAL) en el siguiente:
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/5211-financiamiento-la-inversion-pymes-costa-rica>

Porta M. (2013), Recuperado el 02 de enero de 2014, *Pymes*, (Informe de Investigación Universidad Fasta Mar del Plata-Argentina).
<http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme2.shtml>

Quispe Y. (2015), su investigación de tesis, “*Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales de abarrotes y su incidencia en los Estados Financieros en las entidades financieras del Perú - 2015*”.
<http://shell.windows.com/fileassoc/fileassoc.asp?Ext=tm>

Ramírez (2013) en su tesis: “*El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014*”.

Es la siguiente:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1.

Ricaldi J. (2013), Recuperado el 31 de enero del 2014, *Financiamiento externo*, (Informe de Investigación):
<http://www.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Romero, T. (2011), *Google*. Recuperado el 02 de abril del 2013, de Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]:
<http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>.

Sayán E. (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro acopio compra/venta de aceitunas, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012”,
http://tesis.uladech.edu.pe/handle/ULADECH_CATOLICA/220

Sosa, F. (2015), Con la tesis titulada, “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra venta de abarrotes en la ciudad de Chimbote*”, recuperado en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4055/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_HERRERA_SANCHEZ_ELIANA_SKARLET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tasa de interés (2017), disponible en: <https://andina.pe/agencia/noticia-tasas-interes-para-mypes-se-abaratan-el-ultimo-ano-el-pais-674707.aspx>

Vela L. (2012); *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*. (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz

Gallo; Lambayeque): <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>

vía Definición ABC <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.

Wikipedia (s.f.) (2013), Recuperado el 02 de enero 2014. *Rentabilidad*: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>

Yahoo! respuestas (s.f.) (2008), Recuperado el 02 de enero de 2014 *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas?:* <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ>

Zamora A. I. (2014), Recuperado el 31 de enero del 2014; *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. (Libro de investigación). <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

7.2. ANEXOS

7.2.1. Matriz de consistencia 01

| TÍTULO | PROBLEMÁTICA GENERAL | OBJETIVO GENERAL | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | METODOLOGÍA |
|--|---|---|--|---|
| <p>Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> | <p>¿Cuál es la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017?</p> | <p>Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> | <p>Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú 2017.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> | <p>El diseño de investigación será no experimental.</p> <p>Población: La población de la investigación estará constituida por el propietario de la micro y pequeña empresa dedicada al sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> |

| | | | | |
|--|--|--|---|---|
| | | | <p>Analizar la relación entre las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> | <p>Muestra: Se tomó una muestra que estuvo conformado por el propietario de la micro y pequeña empresa dedicada al sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017.</p> |
|--|--|--|---|---|

7.2.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

| 2017 | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|---|---|---|--------|---|---|---|-----------|---|---|---|
| CRONOGRAMA | MES | | | | | | | | | | | |
| | JULIO | | | | AGOSTO | | | | SETIEMBRE | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Título del proyecto de investigación. | | X | | | | | | | | | | |
| Búsqueda de información para planteamiento del problema y Caracterización. | | | X | X | X | X | | | | | | |
| Se determinó el enunciado del problema. | | | | X | | | | | | | | |
| Se fijó el objetivo general y específico. | | | | X | | | | | | | | |
| Se realizó la Justificación de la investigación. | | | | | X | | | | | | | |
| Se recopiló la Información para la ejecución del marco teórico. | | | | | | X | X | | | | | |
| Se eligió la metodología de la investigación. | | | | | | | | X | | | | |
| Se elaboró la lista de recursos necesarios y el presupuesto a utilizar para la elaboración del proyecto. | | | | | | | | X | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|---|---|---|--|
| Se realizó el método APA con las respectivas webs bibliográficas utilizadas en el proyecto de investigación. | | | | | | | | | | X | | | |
| Elaboración y presentación del proyecto de investigación. | | | | | | | | | | | X | X | |

RECURSOS NECESARIOS

- Recurso humano
- Recurso económico
- Celulares
- Computadoras
- Unidades de almacenamiento (USB)
- Útiles de escritorio

PRESUPUESTO

| CONCEPTO | VALOR |
|---------------|---------------------|
| Asesoramiento | S/. 0.00 |
| Pasajes | S/. 520.00 |
| Internet | S/. 210.00 |
| USB | S/. 30.00 |
| Otros | S/. 250.00 |
| TOTAL | S/. 1,010.00 |

CITAS BIBLIOGRAFICAS

Obras con un autor

Ejemplo: Como dijo el nobel, no hay que llorar por algo que termina(García Márquez, 1995)

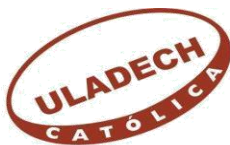
Obras con dos autores

Cuando un trabajo tiene dos autores, siempre se citan ambos nombres cada vez que la referencia ocurre en el texto. Aquí los apellidos se unen por medio de la conjunción

y.

Ejemplo: Como dijo el nobel, no hay que llorar por algo que termina(García Márquez y Zamora, 1995)

7.2.4. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

La información obtenida en el presente cuestionario tiene como objetivo ser utilizada en la investigación sobre “**Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso comercial de abarrotes “CAMPOS” del distrito de Tumbes, 2017**”

1. FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1.1 ¿Cómo usted financia su negocio?

- a) Propio
- b) Tercero

1.2 ¿En el tiempo que tiene su negocio ha solicitado préstamo en alguna entidad financiera o bancaria?

- a) SI
- b) NO

1.3 ¿Cuánto fue el importe aproximado de crédito solicitado?

| Crédito/año | 2016 | 2017 |
|--------------------|------|------|
| Crédito solicitado | S/. | S/. |

1.4 ¿De estos dos últimos años cual fue el mayor importe, con el que financio su negocio?

- a) Menos de 1,000
- b) 1,000 a 1,500

- c) 1,500 a 2,000
- d) Más de 2,000

1.5 ¿Qué tipo de financiamiento utilizo?

- a) Créditos usureros
- b) Sistema financiero
- c) Ahorro familiar
- d) Otros

1.6 ¿A qué institución del sistema financiero ha solicitado financiamiento?

- a) Cajas municipales
- b) Bancos
- c) Cooperativas de ahorro y crédito
- d) Otros

Especifique.....

1.7 ¿Cuánto fue el importe del préstamo solicitado?

- a) 1,000 a 2,000
- b) 3,000 a 4,000
- c) 5,000 a 6,000
- d) Mas de 7,000

1.8 ¿Cuál fue el promedio de la tasa que usted pago su préstamo solicitado?

- a) Menos del 5%
- b) Del 5% al 8%
- c) Del 9% al 12%
- d) Del 13% al 15%
- e) No precisa

1.9 ¿Qué plazo fue el financiamiento obtenido?

- a) Corto plazo
- b) Mediano plazo
- c) Largo plazo

1.10 ¿cree usted que las altas tasas de interés dificultan los procesos de inversión de las micro y pequeñas empresas?

- a) SI

b) NO

1.11 ¿Cuál fue la principal necesidad para recurrir al financiamiento?

- a)** Inversión de activos
- b)** Falta de capital
- c)** Compra de mercaderías
- d)** Otros

II. RENTABILIDAD

2.1. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

- a)** SI
- b)** NO

2.2. ¿considera que su negocio es rentable?

- a)** SI
- b)** NO

2.3. ¿Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 02 años?

- a)** SI
- b)** NO

2.4. ¿El año 2017 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2016?

- a)** SI
- b)** NO

2.5. ¿En qué porcentaje su rentabilidad aumento?

- a)** 1% al 4%
- b)** 5% al 9%
- c)** 10% al 14%
- d)** No precisa

2.6. ¿En cuántos años se ha recuperado la inversión inicial?

- a)** Uno
- b)** Dos
- c)** Tres

d) No precisa

Especifique

2.7. ¿Si ha obtenido rentabilidad durante los últimos dos años de qué manera lo reinvertió?

a) Compra de mercadería

b) Pago de deudas

c) Adquisición de activos

d) No precisa