

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS
INDUSTRIALES DE LIMPIEZA DE LA CIUDAD
DE LIMA CENTRO EN EL 2014”**

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

AUTORA

Br. MORANTE LEÓN VANESSA ELVIRA.

ASESORA

Mg. CPC. MARÍA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2015

**“INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
PRODUCTOS INDUSTRIALES DE LIMPIEZA DE LA
CIUDAD DE LIMA CENTRO EN EL 2014”**

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO

Mg. CPCC. Donald Savitzky Mendoza
Presidente

Mg. CPCC. Mauro Antón Nunura
Secretario

Mg. CPCC. Pedro Mino Morales
Miembro

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, a la Escuela Profesional de Contabilidad por abrirme las puertas del conocimiento y formarme como una profesional competitiva.

A mi Asesora Mg. CPC. María Fany Martínez Ordinola, por darme el apoyo y la dirección necesaria e invaluable para la culminación del presente trabajo.

DEDICATORIA

A mi madre, por ser la fortaleza de mi familia, mi apoyo, motor y motivo para avanzar con mis objetivos

A mis hermanos, por ser quienes creyeron en mí, y esperaron cada paso para que lograra mis metas y por ser la parte fundamental para avanzar con mis proyectos.

RESUMEN

La investigación, tuvo como objetivo determinar las principales características de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de productos industriales de limpieza de la ciudad de Lima centro en el 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, carácter descriptivo y diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 24 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia conformada por 15 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados: **Respecto al financiamiento:** el 40% financiaron su actividad con fondos de terceros siendo el 83% de entidades no bancarias, en el año 2014 el 83% del crédito fue a corto plazo.

Respecto a la rentabilidad: el 73% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el último año.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad, Comercializadoras.

ABSTRACT

The investigation, it had as aim determine the principal characteristics of the incident of the financing in the profitability of the micro and small enterprises comercializadoras of industrial products of cleanliness of the city of Lima center in 2014.

The investigation was of quantitative type, descriptive character and not experimental design, the technology was the survey and the instrument the questionnaire pre structured with 24 questions related to the investigation, which was applied to a representative not random sample by convenience shaped by 15 companies of the sector and item in study, obtaining as principal results: **With regard to The financing:** 40 % financed his activity with funds of third parties being 83 % of not bank entities, in the year 2014 83 % of the credit was short-term.

With regard to the profitability: 73 % considers that the financing granted yes has improved the profitability of his companies and 67 %, they demonstrated that the profitability of his companies yes improved in the last year.

Key words: Financing, Profitability, Comercializadoras.

CONTENIDO

	Pág.
Título	iv
Hoja de firma del jurado	v
Agradecimiento	vi
Dedicatoria	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
Contenido	x
Índice de tablas	xi
Índice de gráficos	xii
Índice de cuadros	xiv
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	3
2.1 Antecedentes	3
2.2 Bases Teóricas	8
2.3 Marco Conceptual	13
III. Metodología	26
3.1 Tipo y nivel de la investigación	26
3.2 Diseño de la investigación	26
3.3 Población y muestra	27
3.4 Técnicas e instrumentos	27
3.5 Plan de análisis	28
IV. Resultados	29
4.1 Resultados	29
4.2 Análisis de resultados	57
V. Conclusiones	60
VI. Referencias bibliográficas	61
Anexos	65

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Edad de los representantes legales de las MYPE	29
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las MYPE	30
Tabla 3 Grado de Instrucción de los representantes legales.	31
Tabla 4 Estado Civil de los representantes legales.	32
Tabla 5 Profesión/Ocupación de los representantes legales.	33
Tabla 6 ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	34
Tabla 7 Formalidad de las MYPE	35
Tabla 8 Número de trabajadores permanentes de las MYPE	36
Tabla 9 Número de trabajadores eventuales de las MYPE	37
Tabla 10 Propósito de formación de las MYPE	38
Tabla 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	39
Tabla 12 ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?	40
Tabla 13 ¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades?	41
Tabla 14 ¿Cuántas veces solicito crédito?	42
Tabla 15 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?	43
Tabla 16 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	44
Tabla 17 ¿Qué tasa de interés mensual pago?	45
Tabla 18 ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	46
Tabla 19 ¿Cuánto fue el monto de crédito solicitado?	47
Tabla 20 ¿En que fue invertido el crédito obtenido?	48
Tabla 21 ¿El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad?	49
Tabla 22 ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?	50
Tabla 23 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?	51
Tabla 24 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido?	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.	
Gráfico 1	Representación gráfica de la Edad.	29
Gráfico 2	Representación gráfica del Sexo.	30
Gráfico 3	Representación gráfica del Grado de Instrucción.	31
Gráfico 4	Representación gráfica del Estado Civil.	32
Gráfico 5	Representación gráfica de la Profesión/Ocupación.	33
Gráfico 6	Representación gráfica del tiempo en el rubro empresarial.	34
Gráfico 7	Representación gráfica de la Formalidad de las MYPE.	35
Gráfico 8	Representación gráfica del Núm. de trabajadores permanentes.	36
Gráfico 9	Representación gráfica del Núm. de trabajadores eventuales.	37
Gráfico 10	Representación gráfica del Propósito de la MYPE.	38
Gráfico 11	Representación gráfica de la Financiación de su actividad.	39
Gráfico 12	Representación gráfica de las Entidades a las que se recurre para obtener crédito.	40
Gráfico 13	Representación gráfica de las entidades financieras que otorgan facilidades.	41
Gráfico 14	Representación gráfica de las veces que solicito crédito.	42
Gráfico 15	Representación gráfica de la entidad a la que solicito crédito.	43
Gráfico 16	Representación gráfica del tiempo en que solicito el crédito.	44
Gráfico 17	Representación gráfica de la tasa de interés que pago.	45
Gráfico 18	Representación gráfica del crédito en el monto solicitado.	46
Gráfico 19	Representación gráfica del monto solicitado.	47
Gráfico 20	Representación gráfica de la inversión del crédito.	48
Gráfico 21	Representación gráfica de la mejora en la rentabilidad por el financiamiento.	49

Gráfico 22	Representación gráfica de la mejora en la rentabilidad por la capacitación.	50
Gráfico 23	Representación gráfica de la mejora de la rentabilidad en la empresa.	51
Gráfico 24	Representación gráfica de la disminución de la rentabilidad en la empresa.	52

ÍNDICE DE CUADROS

		Pág.
Cuadro 1	Respecto a los empresarios	53
Cuadro 2	Respecto a las MYPE	54
Cuadro 3	Respecto al financiamiento	55
Cuadro 4	Respecto a la rentabilidad	56

I. INTRODUCCIÓN

Limpieza es el conjunto de operaciones que permiten eliminar la suciedad visible o microscópica de una superficie. Una limpieza regular y periódica tiene además un efecto “higienizante” ya que reduce la presencia de microorganismos patógenos, disminuyendo a su vez la necesidad de desinfectar. Se entiende por suciedad las impurezas indeseables, ya sea porque facilitan el desarrollo de microorganismos patógenos, deterioran los materiales o afectan la estética. **(Bellon Fontaine, 2002).**

La limpieza y desinfección son procedimientos que permiten eliminar y evitar la proliferación de microorganismos. Estos procesos juegan un papel importante dentro de cualquier laboratorio ya que se puede generar contaminación o proliferación de microorganismos indeseables además de resistencias microbianas si no se establece y efectúa un protocolo de limpieza y desinfección adecuado a las necesidades de cada laboratorio.

Las sustancias químicas (desinfectantes) contribuyen a minimizar la presencia de microorganismos patógenos y/o toxinas asegurando la calidad óptima de los procedimientos que se realicen. Para ello en los laboratorios de docencia, investigación y servicio es imprescindible la correcta aplicación de un Programa de limpieza y desinfección para mantener buenas condiciones higiénico-sanitarias.

Los programas de limpieza y desinfección deberán asegurar que todas las partes de las instalaciones estén debidamente limpias, e incluir la limpieza del equipo de limpieza. Deberá vigilarse de manera constante y eficaz y, cuando sea necesario, documentarse la idoneidad y eficacia de la limpieza y los programas correspondientes.

Los programa de Limpieza y Desinfección debe especificar las distintas labores de limpieza y desinfección que se deben realizar en una institución. Este programa debe considerar que las labores de limpieza sean realizadas por los mismos

empleados del proceso, por lo que deberán ser entrenados y tener acceso a ese documento. La institución debe contar con Procedimientos de Higiene escritos, que indiquen en forma clara el área o equipo a limpiar y desinfectar, la frecuencia, la forma de hacerlo, los instrumentos a utilizar y el responsable de hacerlo, así mismo debe asegurarse que dichos procedimientos se apliquen y cumplan. **(Delgado, Medina Erika & Díaz Roa, Paola Andrea 2006).**

Por lo anteriormente expresado el enunciado del problema de investigación es: ¿Cuáles son las principales características de la “incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de productos industriales de limpieza de la ciudad de Lima en el 2014? Siendo el objetivo general: Determinar Cómo incide el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de productos industriales de limpieza de la ciudad de lima en el 2014.

Finalmente, la investigación se justifica porque es importante conocer en el ámbito de estudio las actividades que realizan las MYPE en el sector y ámbito de estudio. Así mismo, la investigación también se justifica porque desde el punto de vista metodológico ayudara como un instrumento para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otro ámbitos geográficos. También el estudio servirá como base de datos, antecedente y base teórica para estudios relacionados a ser realizados por los estudiantes universitarios.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Contexto Internacional

Ávila Cisneros, I. (s.f.). México (...) Se considera que los productos de aseo se encuentran en una competencia monopolística porque cumplen con las condiciones que caracterizan este tipo de mercado, dentro del cual existen competidores con productos similares y algunas características en común. Las condiciones que enmarcan los productos de aseo dentro de la competencia monopolística son:

-Existe una gran cantidad de productores participando en el mercado sin que exista un control dominante por parte de ninguno de los que participa en particular. Lo que marca la diferencia es que los productores presentan el producto de una manera muy diferente. La competencia se basa en valores agregados como: calidad del producto, servicio durante la venta o la post venta, la ubicación del lugar y el acceso al público etc.

-Los productores tienen fácil entrada y salida del mercado. Un gran número de productores permite que las empresas no necesiten grandes cambios de dinero, ni un tamaño para competir, ni siquiera los costos, sin embargo se puede incrementar por la necesidad que tienen de diferenciarse de los demás competidores.

-La publicidad y el mercadeo, debe jugar un papel muy importante, dado que los competidores poseen cierto grado de poder monopolístico. Un proceso de publicidad y promociones de bienes representa un incremento en las ventas.

-Los productos a pesar de ser similares en cuanto a su composición y funcionalidad, se diferencian por su presentación, marketing y bajos costos.

Ideas (2012). “Es rentable vender productos de limpieza, Ideas de Negocios”. Las necesidades básicas y consumos fijos mensuales serán siempre una muy buena oportunidad de negocios, el comprar productos para la limpieza lo hace todo el mundo, mantener nuestras casas limpias y olorosas es prioridad lo que automáticamente propone al negocio de productos de limpieza como alternativa interesante y rentable para emprender un negocio.

Productos de calidad son también clave para ganar clientes y no perderlos, dar una atención rápida adecuada es otro detalle a tener en cuenta además de abrir el negocio el mayor tiempo posible, son las claves de un buen negocio. Sin duda vender productos de limpieza es una excelente oportunidad de negocio.

Aching (2009). Manifiesta que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad, consiguiendo que las mismas logren generar un impacto en las micro y pequeñas empresas, que deciden financiarse para seguir creciendo.

Contexto Nacional

Strategia (2011). Revista digital de la PUCP (...) Si bien las MYPE representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (**Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007**).

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el

ingreso a nuevos mercados (**Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, 2005**).

Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en el Perú. Sin embargo, a pesar de la importancia y contribución que realizan las MYPE, la literatura actual revela que no se han realizado estudios en el Perú que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo. En este sentido, el presente estudio analiza tales factores, con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas de mortalidad de estas empresas y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo.

Kong J. & Moreno J. (2014). “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José”. (...) El nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPE y en un largo plazo a su desarrollo.

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas.

Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad

económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: La formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito (**Amorós, E. 2007**).

Reyna, R. (2008). En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6% seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1% (13).

Contexto Local

Vargas (2005). Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado

mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Flores (2010), investigó acerca de las gestiones de las pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana, una de sus conclusiones fueron a cerca de las razones del porque las MYPE no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte los intermediarios bancarios como ONG'S, Cajas municipales y cajas rurales aprecian que este sector tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPE puedan palanquearse financieramente. Los bancos ven a las MYPE como un sector de riesgo elevado para sus colocaciones, la situación se vuelve más crítica cuando se aprecia que los pocos capitales que se aprecian en este sector, se encuentran con mayor fuerza en Lima Metropolitana, rezagando así a las empresas de provincias, que a pesar de tener ventajas comparativas y competitivas no encuentran un apoyo estratégico por parte de la Banca Nacional. Esta situación ha generado que las MYPE, se centralicen en Lima Metropolitana, lo cual representa una debilidad del sector, a pesar que en las provincias es en donde se dispone ventajas comparativas para impulsar las MYPE.

Prado, A. (2010). Interpreta que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPE), es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPE, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPE es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPE en el Perú. Finalmente recomienda que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un

financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del Financiamiento

Teoría de Modigliani & Miller (M&M).

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de la sociedad los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. explica que el valor de la empresa solo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de donde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de

endeudamiento, es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversores es independiente de la forma en que cada empresa este financiada.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría del financiamiento de la jerarquía de preferencia (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda publica en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la teoría de la jerarquía financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión.
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Teoría de la Jerarquización de la Estructura de Capital

Myers y Majluf, (1984). Se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

Las Teorías de la Estructura Financiera Óptima

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; estas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores, **Myers (1984).**

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

Fernández (2009). La teoría del financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento de un agente económico: empresa, inversores individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros.

La teoría del financiamiento se apoya en una representación de los flujos financieros de la empresa. En este sentido podemos decir que proporciona a la dirección de la empresa una estructura que facilita la modelización de los tres componentes principales del problema financiero: la demanda de fondos (inversión), la oferta de fondos (financiación), y el criterio de elección por el que la demanda y la oferta de fondos se relacionan de forma consistente. Este criterio de elección debe proporcionar una solución óptima única a partir de la información disponible sobre la demanda y oferta de fondos. El criterio se basa en la maximización de la utilidad de los accionistas, definida en términos de los flujos de dividendos esperados o el valor de las acciones.

El que el éxito de las decisiones financieras se mida por el incremento de valor de las acciones de la empresa para sus accionistas tiene dos importantes implicaciones: primero, que el objetivo de la empresa se determina en el exterior de la misma y, el segundo, que la teoría normativa es una teoría despersonalizada, en el sentido de que es el mercado el único evaluador e integrador de las decisiones de la empresa.

Gómez (2010). La teoría del financiamiento identifica el objetivo de la organización empresarial con el de uno de sus partícipes: los accionistas. La dirección de la empresa toma aquellas decisiones que favorecen a los accionistas. En base a esto, toda la financiación empresarial está basada en la hipótesis de que la empresa debe buscar la maximización de su valor para los accionistas.

2.2.2 Teorías de Rentabilidad

Teoría del Portafolio

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz: Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Ferruz (2008). Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe: El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico,

únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Financiamiento

Definición de Financiamiento

(Banca Fácil. 2008). Es el conjunto de recursos monetarios financieros 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.

Narino (2012), define que es el conjunto de recursos monetarios financieros 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, o capital inicial.

Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar el capital semilla e iniciar la unidad productiva. Los recursos de financiamiento se obtienen siempre a crédito y son siempre reembolsables

Erossa (2012).Menciona que "El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa"

Hernández (2007). Describe al financiamiento como un conjunto de decisiones, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

Fuentes de Financiamiento

Las Fuentes de Financiamiento se clasifican según el plazo de vencimiento en:

a) Financiamiento a corto plazo.

Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Entre ellos se puede mencionar:

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

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de Acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso.

Pagaré

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré,

comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Línea de Crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

b) Financiamiento a largo plazo

Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Entre ellos se puede mencionar:

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono goza de mayor protección de su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Arrendamiento Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la Situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que existe para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una oportunidad o de ajuste a los cambios que ocurran en el medio de operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y

éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa.

Fuentes de Financiamiento según la procedencia

1. Interna

Reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

2. Externa

Financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores) que no pertenecen a la empresa.

Fuentes de Financiamiento según los propietarios

a. Ajenos:

Créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, esta fuente la constituyen los recursos financieros que tienen que ser devueltos en un plazo mayor o menor de tiempo.

b. Propios

La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social (recursos aportados por los socios) y las reservas.

2.3.2. La Rentabilidad

Definición de Rentabilidad

(Rodríguez J. 2008). Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Crecenegocios.com (2007), la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

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

hallar esta rentabilidad simplemente debemos dividir las utilidades entre el valor del aspecto que queremos analizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Chanduvi Vargas, L. (2013). La rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos, 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.

Tipos de Rentabilidad

- Rentabilidad Económica o del Activo

Mercaleblog (2012). 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. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter

general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

La rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA (Return On Assets) y como denominación más usual ROI (Return On Investments). Básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo. La forma más usual de definir el ROI es:

$$\text{ROI} = \text{Beneficios antes de impuestos e intereses} / \text{Activo Total Promedio}$$

El impuesto sobre beneficios, que es la parte del beneficio generado por el activo y que será destinada al pago del impuesto sobre sociedades y que también se puede obtener de la cuenta de pérdidas y ganancias.

-El beneficio después de impuestos

Es el resultado contable – magnitud que se obtiene de la cuenta de pérdidas y ganancias- y que es la parte que se destinará a los accionistas de la empresa, independientemente de que se reparta en forma de dividendos o se quede en la empresa en forma de reservas.

-El impuesto sobre beneficios

Es la parte del beneficio generado por el activo y que será destinada al pago del impuesto sobre sociedades y que también se puede obtener de la cuenta de pérdidas y ganancias y, por último, la parte del beneficio producido por el activo que está destinada a pagar los gastos financieros producidos por los fondos ajenos del pasivo.

- Rentabilidad Financiera o de los Fondos Propios

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona Return On Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

La rentabilidad financiera, de los fondos propios o ROE (Return On Equity) se define a través de la siguiente expresión:

$$\text{ROE} = \text{Beneficios después de impuestos} / \text{Fondos propios promedio}$$

Recordemos que el beneficio después de impuestos es el resultado del ejercicio que figura en las cuentas anuales como Pérdidas y Ganancias.

El ROE trata de medir la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital que han invertido directamente –capital social- y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios.

Como en caso del ROI, si ha existido durante el ejercicio variación de los fondos propios de una manera significativa deberíamos tomar datos medios siempre que se pueda acceder a los mismos, ya que si nuestra posición es la de un analista externo, como es lógico, será más difícil la obtención de los datos intermedios.

También es necesario mencionar, que en este análisis a veces se incluyen como fondos propios una parte del resultado del ejercicio considerando que su generación se produce de una forma regular a lo largo del ejercicio. Este tipo de cuestiones, le dan al análisis pequeñas diferencias de matiz que carecen de importancia, ya lo que verdaderamente relevante es que exista una uniformidad de criterio en la metodología de trabajo utilizada y, que si se comparan diferentes empresas o sectores los baremos usados sean de un patrón similar.

2.3.3 Micro y Pequeña Empresa - MYPE

Definición de MYPE

SUNAT. (2011). 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 MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Una MYPE es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Según el estudio realizado por **Pro Inversión (2007)**.

Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Regalado, H., (2006). Las MYPE son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

Foschiatto, P. & Stumpo, G., (2006). Las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

LEY N° 28015 -(2003) Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa- (Promulgada el 3 de Julio del 2003)

Micro y Pequeña Empresa

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 esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Art. 3° Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

Art. 4° Política Estatal:

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Nivel de la Investigación

3.1.1. Tipo de la Investigación

La investigación fue de Tipo cuantitativo, porque se utilizaron instrumentos de recolección de información.

Según los autores Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer dicen que son los símbolos numéricos que se utilizan para la exposición de los datos provienen de un cálculo o medición. Se pueden medir las diferentes unidades, elementos o categorías identificables.

3.1.2. Nivel de la Investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, porque consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. La meta no se limitó a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

3.2. Diseño de la Investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental – descriptivo.

No experimental, porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

Descriptivo, porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, Rentabilidad, Comercializadoras.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población de nuestro estudio estará conformado por un total de 50 micro y pequeñas empresas comercializadoras de productos industriales de limpieza de la ciudad de Lima, las mismas que se encuentran ubicados en la zona céntrica de la ciudad de Lima.

3.3.2. Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra representativa no aleatoria por conveniencia para esta investigación a 15 empresas (ver anexo 3).

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 24 preguntas.

3.5. Plan de Análisis

Una vez obtenido los datos se procedió a procesarlos. Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la Estadística Descriptiva, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el Programa Excel y Word.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los Empresarios

TABLA 1

1. Edad de los representantes legales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
De 18 a 25 años	3	20%
De 26 a 60 años	12	80%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRÁFICO 1

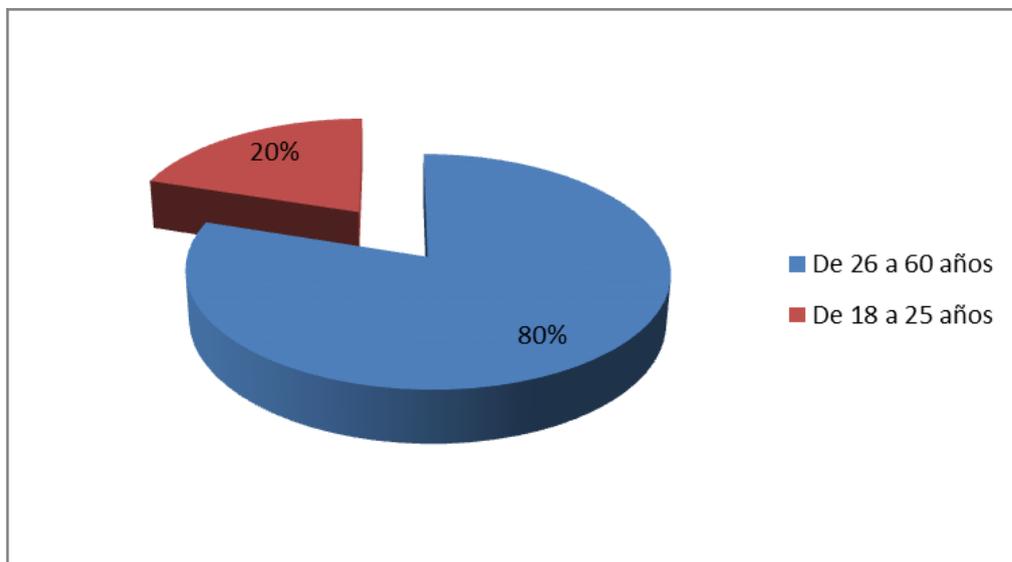


Gráfico 1: Representación porcentual de la edad de los representantes legales.

Fuente: Tabla 1

Interpretación: El 80% de los encuestados tiene entre 26 a 60 años de edad, el 20% entre los 18 a 25 años.

TABLA 2

2. Sexo de los representantes legales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
Masculino	9	60%
Femenino	6	40%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 2

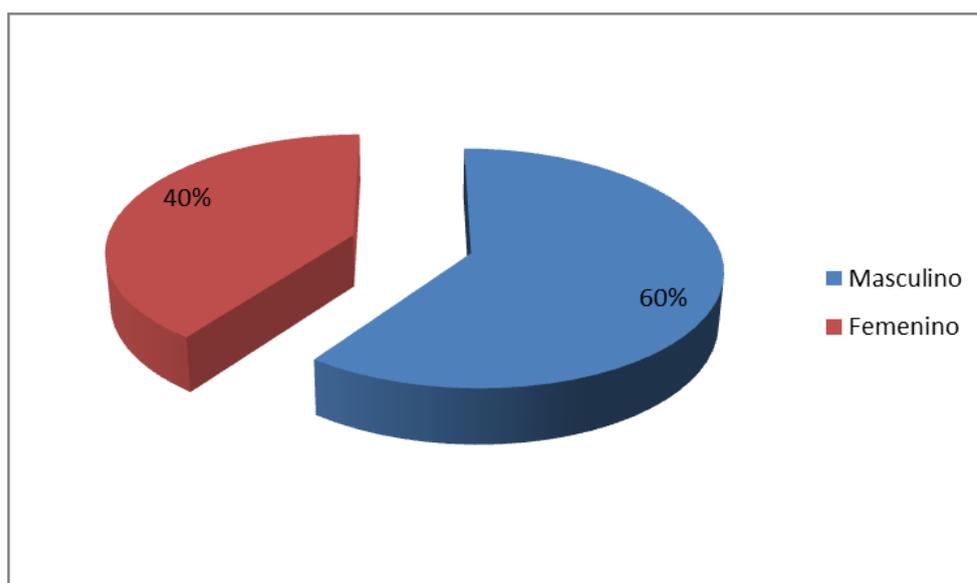


Gráfico 2: Representación porcentual del sexo de los representantes legales.

Fuente: Tabla 2

Interpretación: El 60% de los encuestados son del sexo masculino y el 40% del sexo femenino.

TABLA 3

3. Grado de Instrucción de los representantes legales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
Secundaria completa	5	33%
Superior no universitario completa	8	54%
Superior universitario completa	2	13%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 3

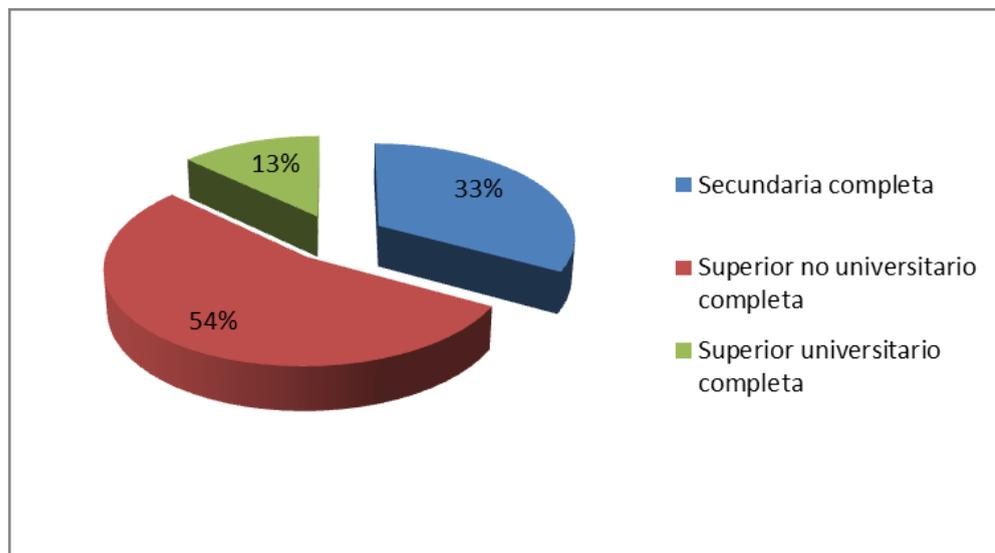


Gráfico 3: Representación porcentual del grado de instrucción de los representantes legales.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: El 54% de los encuestados poseen instrucción Superior no universitaria completa, el 33% Secundaria completa, y el 13% poseen superior universitaria completa.

TABLA 4

4. Estado Civil de los representantes legales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
Soltero	1	7%
Casado	11	73%
Conviviente	3	20%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 4

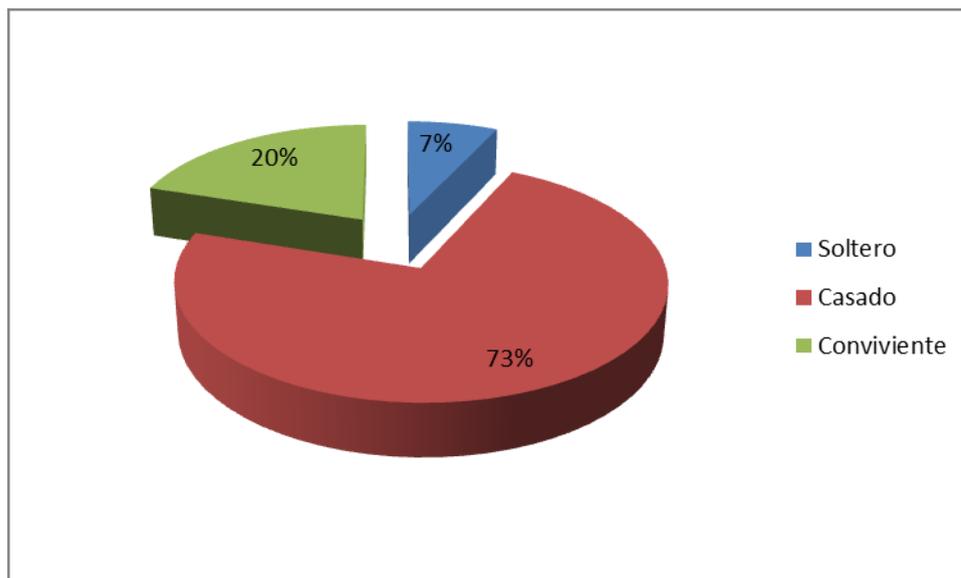


Gráfico 4: Representación porcentual del estado civil de los representantes legales.

Fuente: Tabla 4

Interpretación: El 73% de los encuestados es casado, el 20% conviviente y el 7% es soltero.

TABLA 5

5. Profesión/Ocupación de los representantes legales de las MYPES

Alternativas	Frec.	%
Técnicos	9	60%
Empresarios	4	27%
Licenciados	2	13%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 5

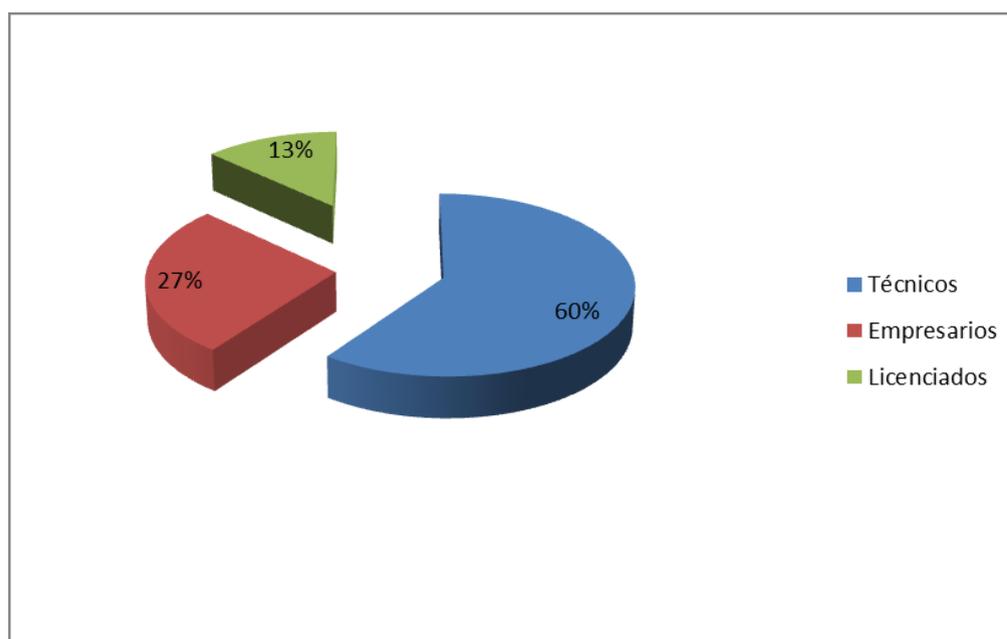


Gráfico 5: Representación porcentual de la Profesión/Ocupación de los representantes legales.
Fuente: Tabla 5

Interpretación: El 60% de los encuestados son técnicos, el 13% son Licenciados en Administración y el 27 % son tan sólo empresarios.

4.1.2. Respecto a las MYPE

TABLA 6

6. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Alternativas	Frec.	%
1	0	0%
2	0	0%
De 3 a mas	15	100%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 6

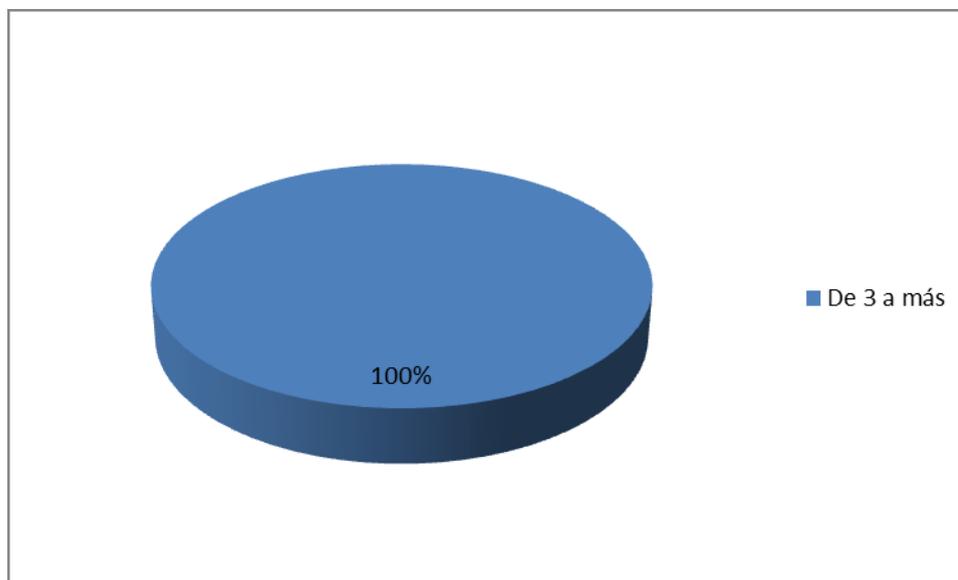


Gráfico 6: Representación porcentual de los años en el sector y rubro empresarial.

Fuente: Tabla 6

Interpretación: El 100% de los encuestados se dedica al negocio por más de 3 años.

TABLA 7

7. Formalidad de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
Si	15	100%
No	0%	0%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado Elaboración: Propia

GRAFICO 7

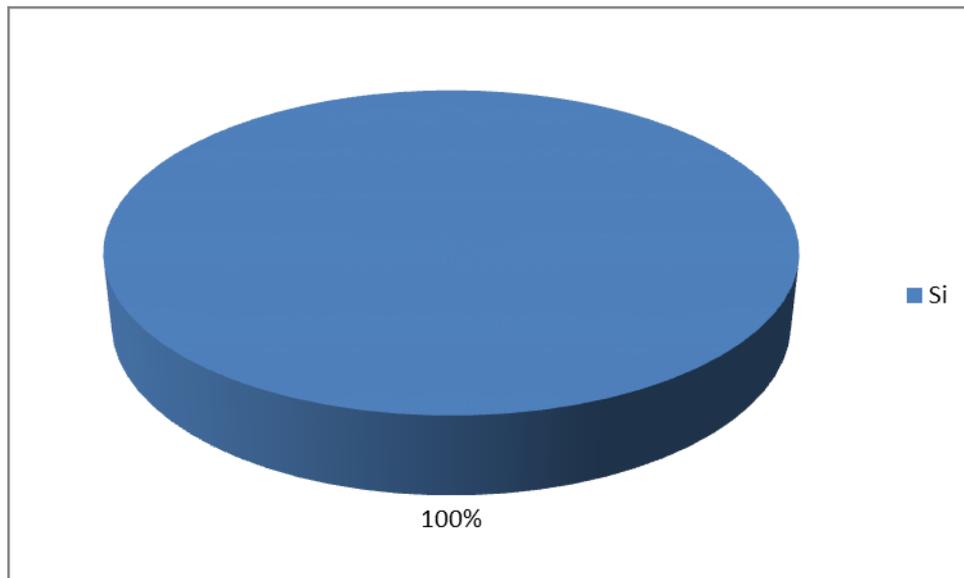


Gráfico 7: Representación porcentual de la formalidad de las MYPE.
Fuente: Tabla 7

Interpretación: El 100% de las MYPE encuestadas son formales.

TABLA 8

8. Número de trabajadores permanentes de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
1	9	60%
2 a 4	6	40%
5 a 10	0	0
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 8

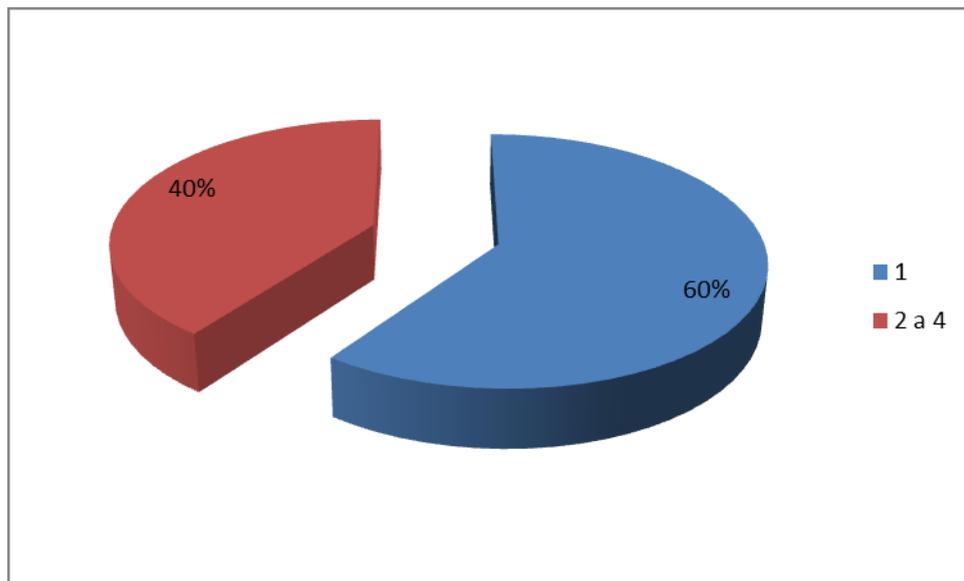


Gráfico 8: Representación porcentual del Número de trabajadores permanentes de las MYPE.
Fuente: Tabla 8

Interpretación: El 60% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente y el 40% entre 2 a 4 trabajadores permanentes.

TABLA 9

9. Número de trabajadores eventuales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
1	0	0%
2 a 4	15	100%
5 a 10	0	0%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 9

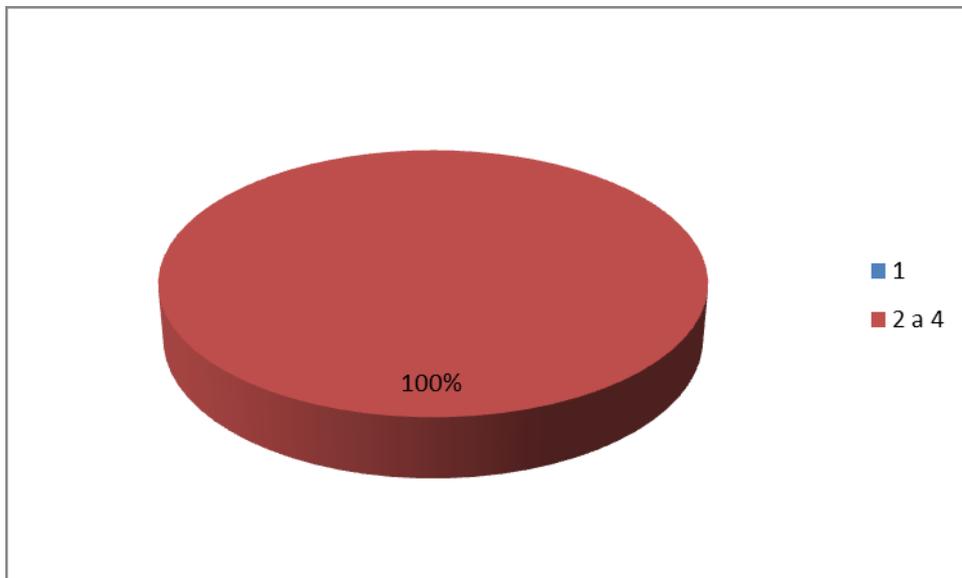


Gráfico 9: Representación porcentual del Número de trabajadores eventuales de las MYPE.
Fuente: Tabla 9

Interpretación: El 100% de las empresas encuestadas tienen entre 2 a 4 trabajadores eventuales.

TABLA 10

10. Propósito de formación de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
Obtener ganancias	15	100%
Subsistencia	0	0%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 10

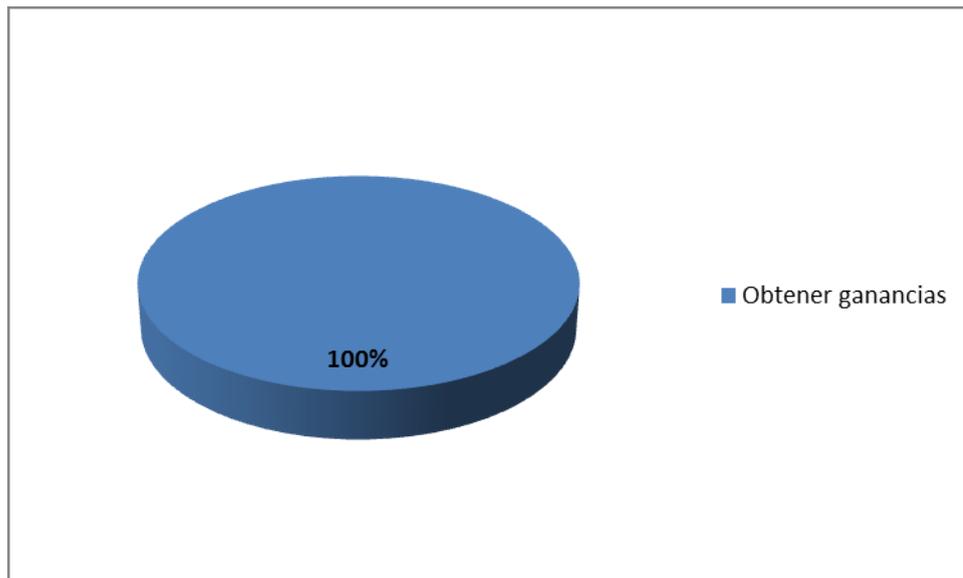


Gráfico 10: Representación porcentual del propósito de formación de las MYPE.

Fuente: Tabla 10

Interpretación: El 100% de las MYPE fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

4.1.3. Respecto al Financiamiento

TABLA 11

11. ¿Cómo financia su actividad productiva?

Alternativas	Frec.	%
Financiamiento Propio	9	60%
Financiamiento de Terceros	6	40%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 11

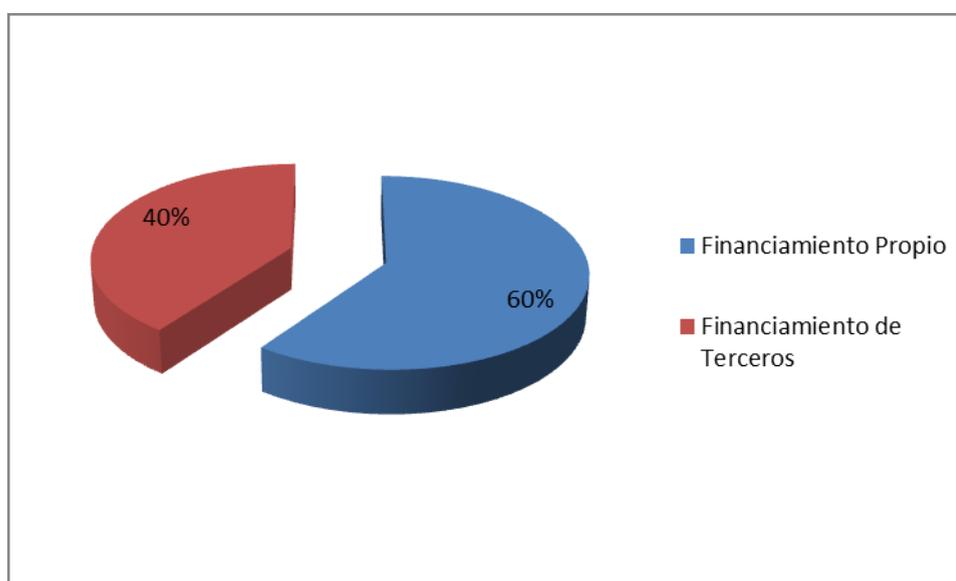


Gráfico 11: Representación porcentual de la financiación de su actividad productiva de la empresa.
Fuente: Tabla 11

Interpretación: El 60% de las MYPE encuestadas tienen un autofinanciamiento y el 40% recibieron crédito financiero de terceros.

TABLA 12

12. Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?

Alternativas	Frec.	%
Entidad Bancaria	1	17%
Entidad No Bancaria	5	83%
Prestamista usurero	0	0%
	6	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 12

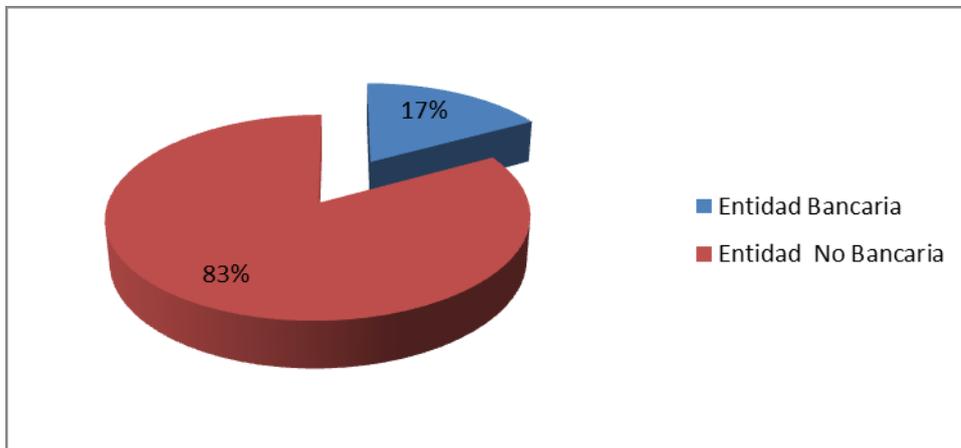


Gráfico 12: Representación porcentual de las entidades a que recurren para obtener financiamiento.
Fuente: Tabla 12

Interpretación: El 17% de las MYPE encuestadas ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 83% de entidades no bancarias.

TABLA 13

13. ¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?

Alternativas	Frec.	%
Entidad Bancaria	1	17%
Entidad No Bancaria	2	33%
Prestamista usurero	3	50%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 13

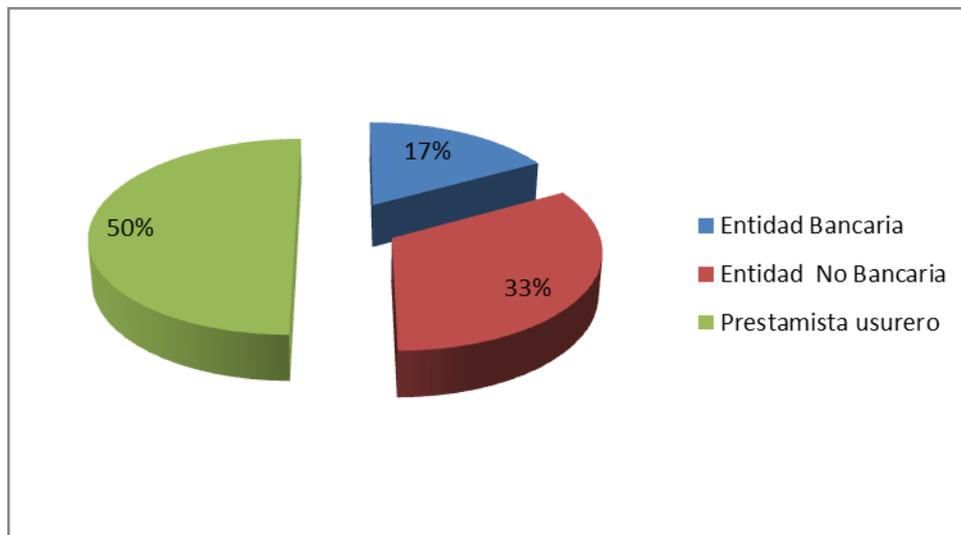


Gráfico 13: Representación porcentual las entidad financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito.

Fuente: Tabla 13

Interpretación: El 17% de las MYPE encuestadas indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades, 33% indicó que las entidades no bancarias y el 50% que los prestamistas usureros.

TABLA 14

14. En el año 2014 ¿Cuántas veces solicito crédito?

Alternativas	Frec.	%
1 vez	2	33%
2 veces	4	67%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 14

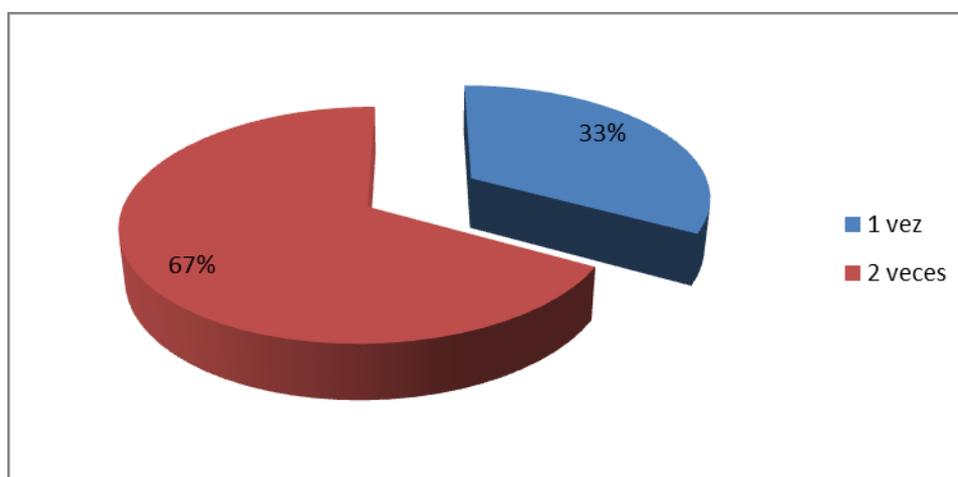


Gráfico 14: Representación porcentual de las veces que solicito crédito en el año 2014.

Fuente: Tabla 14

Interpretación: El 33% de las MYPE encuestadas que recibieron crédito en el año 2014 solicitaron crédito 1 vez y el 67% solicitó dos veces.

TABLA 15

15. En el año 2014 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Alternativas	Frec.	%
Cajas Municipales	3	50%
Bco. Crédito	1	17%
No precisa	2	33%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 15

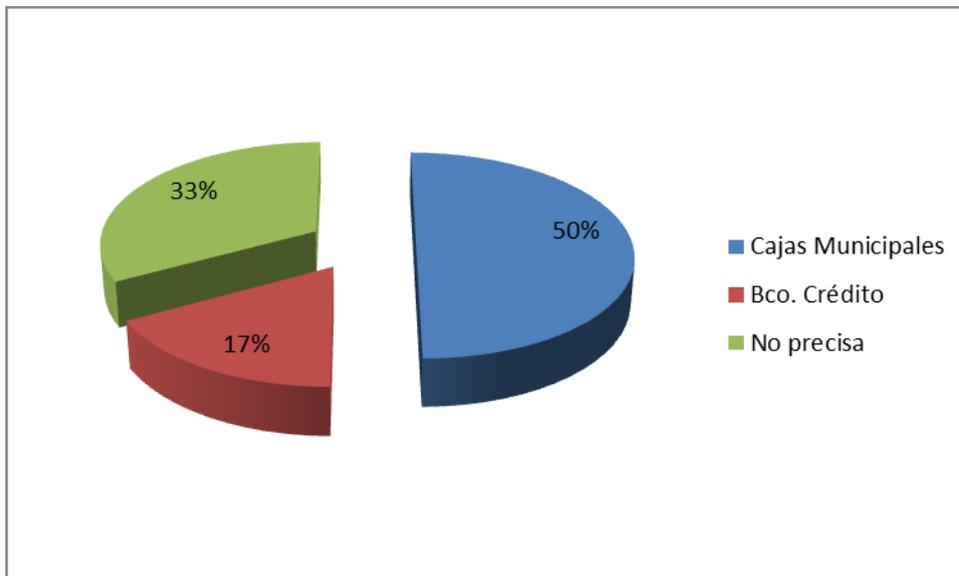


Gráfico 15: Representación porcentual de la entidad a la cual solicito el crédito en el año 2014.
Fuente: Tabla 15

Interpretación: El 50% de los encuestados solicitaron crédito a las Cajas Municipales, el 17% al Banco de Crédito y el 33% no precisa la entidad a quién solicitó crédito

TABLA 16

16. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Alternativas	Frec.	%
Corto plazo	5	83%
Largo plazo	1	17%
No precisa	0	0%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 16

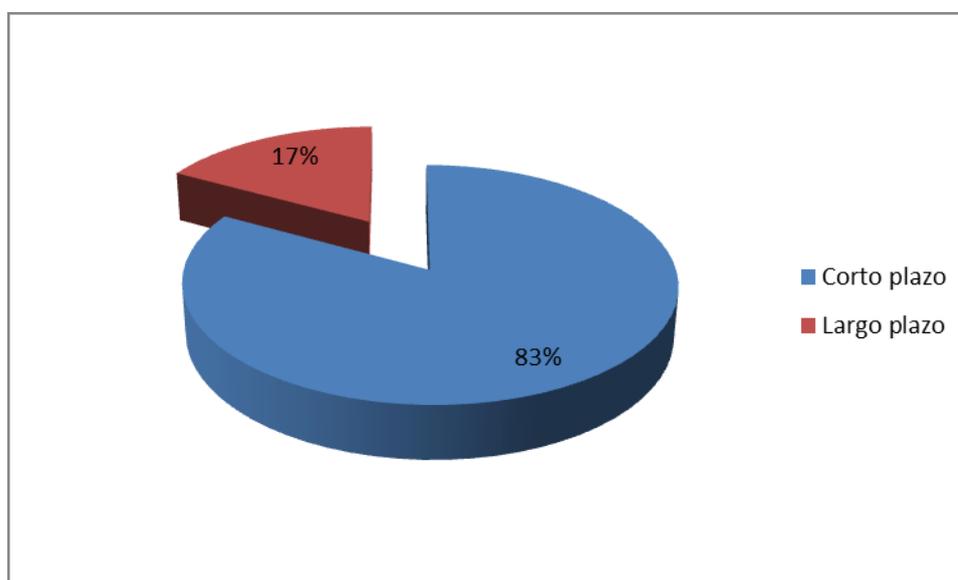


Gráfico 16: Representación porcentual del tiempo en que fue solicitado el crédito en el año 2014.
Fuente: Tabla 16

Interpretación: El 17% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014 fue a largo plazo y el 83% a corto plazo.

TABLA 17

17. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés mensual pago?

Alternativas	Frec.	%
1.5% mensual	0	0%
2.92% mensual	2	33%
No precisa	4	67%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 17

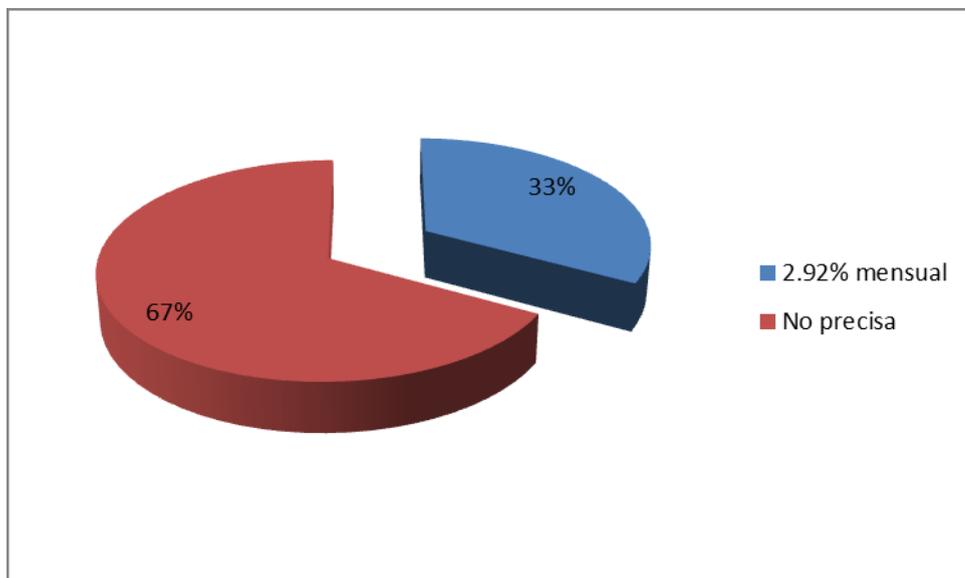


Gráfico 17: Representación porcentual de la tasa de interés mensual que pago en el año 2014.

Fuente: Tabla 17

Interpretación: El 33% de los encuestados precisaron que la tasa que pago por crédito en el año 2014 fue del 2.92% mensual, y el 67% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado.

TABLA 18

18. En el año 2014: ¿los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Alternativas	Frec.	%
Si	2	33%
No	4	67%
No precisa	0	0%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 18

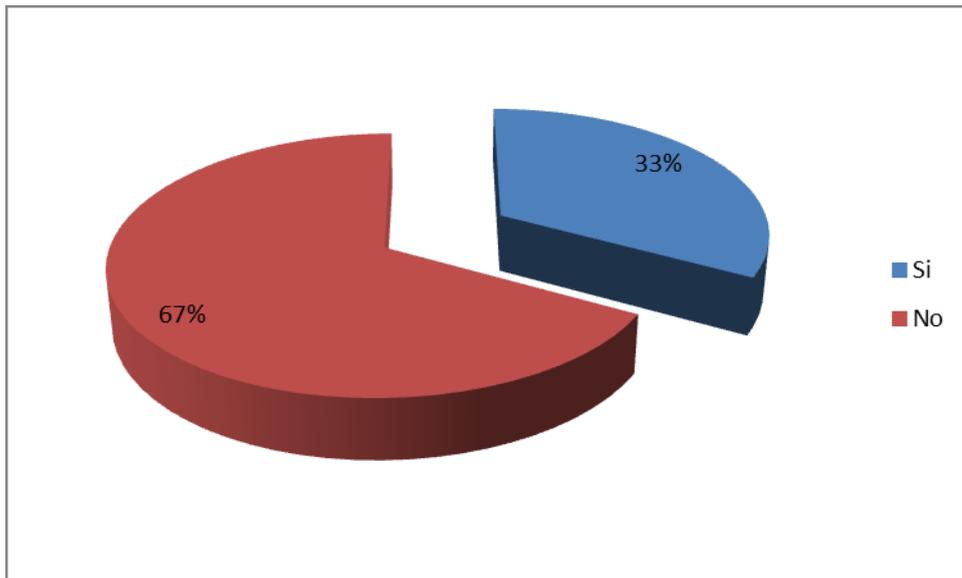


Gráfico 18: Representación porcentual del otorgamiento del crédito fue en los montos solicitados en el año 2014.

Fuente: Tabla 18

Interpretación: 67% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014 manifestaron que su préstamo no fue el monto que solicitó, y el 33% afirma que fue el monto solicitado.

TABLA 19

19. En el año 2014: ¿Cuánto fue el monto de crédito solicitado?

Alternativas	Frec.	%
De S/.10.000 a S/. 15.000	3	50%
Más de S/. 15.000	1	17%
No precisa	2	33%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 19

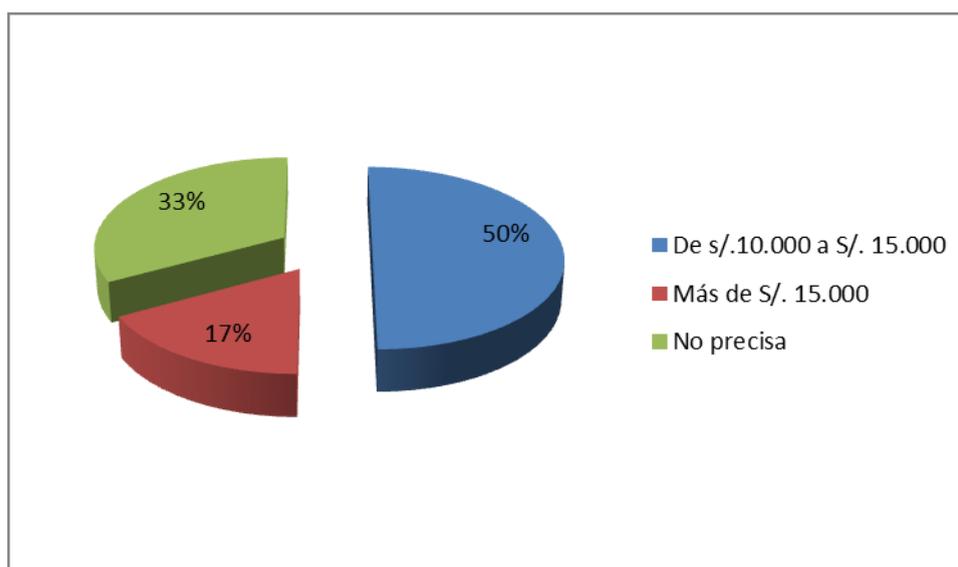


Gráfico 19: Representación porcentual del monto solicitado en el año 2014.
Fuente: Tabla 19

Interpretación: El 50% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014 indican que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/10,000 a S/15,000, el 17% estuvo por encima de S/ 15,000 y el 33% no sabe precisar.

TABLA 20

20. ¿En que fue invertido el crédito obtenido?

Alternativas	Frec.	%
Capital de trabajo	3	50%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	17%
Activos fijos	2	33%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
	6*	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

* Se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

GRAFICO 20

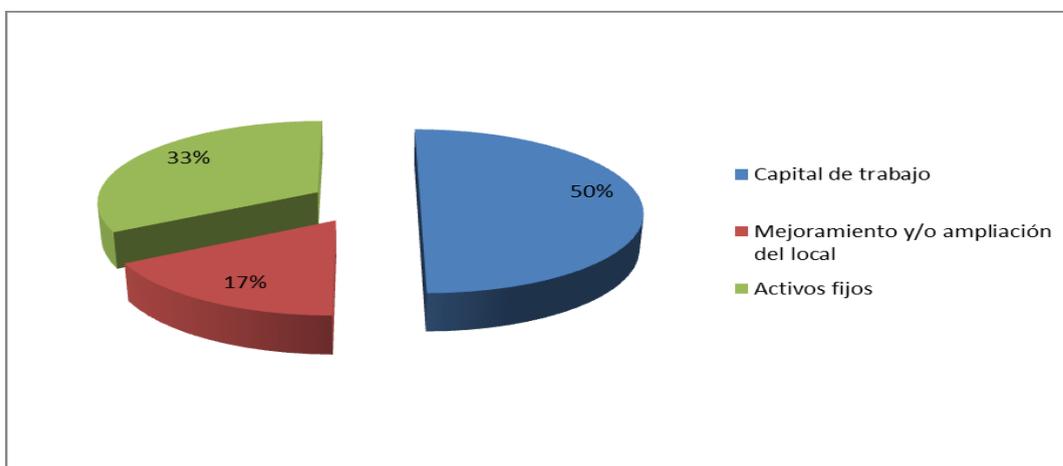


Gráfico 20: Representación porcentual de la inversión que tuvo el crédito financiero.

Fuente: Tabla 20

Interpretación: El 50% de los encuestados que recibieron crédito en el 2014 lo invirtió en capital de trabajo, 33% en activos fijos y el 17% en mejoramiento y/o ampliación de local.

4.1.4. Respecto a la Rentabilidad

TABLA 21

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

Alternativas	Frec.	%
Si	11	73%
No	0	0%
No precisa	4	27%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 21

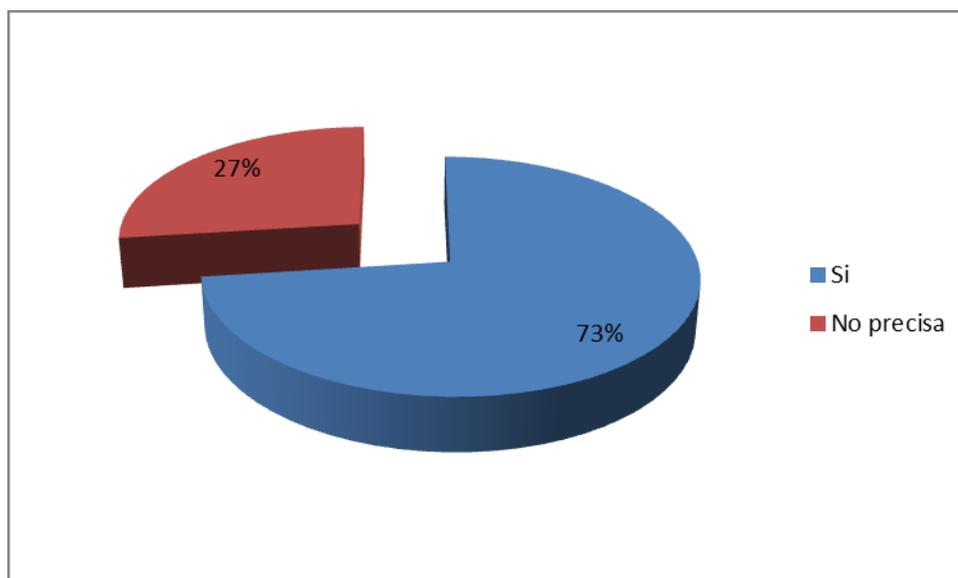


Gráfico 21: Representación porcentual del mejoramiento de la rentabilidad en la empresa.

Fuente: Tabla 21

Interpretación: El 73% de los encuestados cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa y el 27% no sabe precisar.

TABLA 22

22. ¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

Alternativas	Frec.	%
Si	7	47%
No	3	33%
No precisa	5	20%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 22

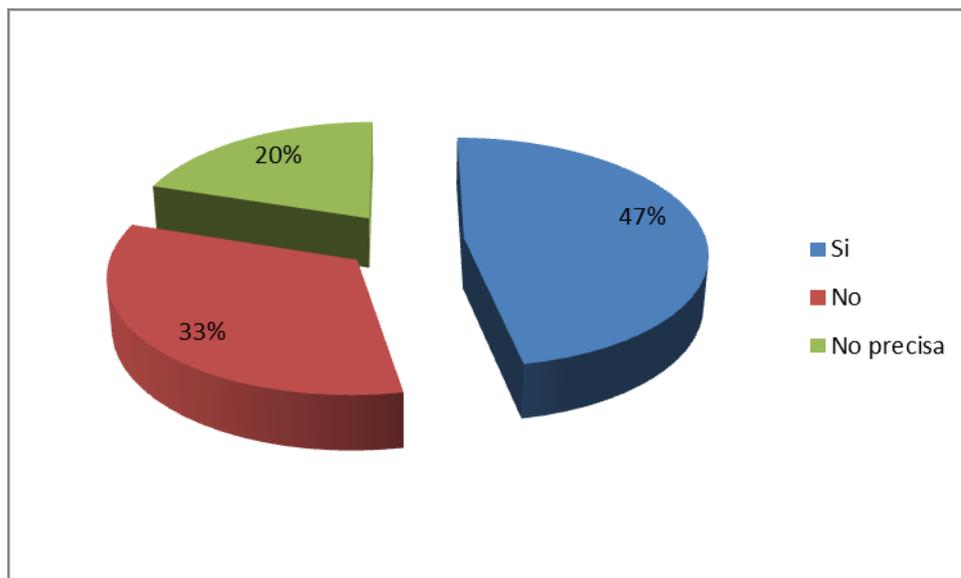


Gráfico 22: Representación porcentual del mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación en la empresa.

Fuente: Tabla 22

Interpretación: El 47% de los encuestados sí cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las empresas, el 20% opina que no y el 33% no sabe precisar.

TABLA 23

23. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?

Alternativas	Frec.	%
Si	10	67%
No	3	20%
No precisa	2	13%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 23

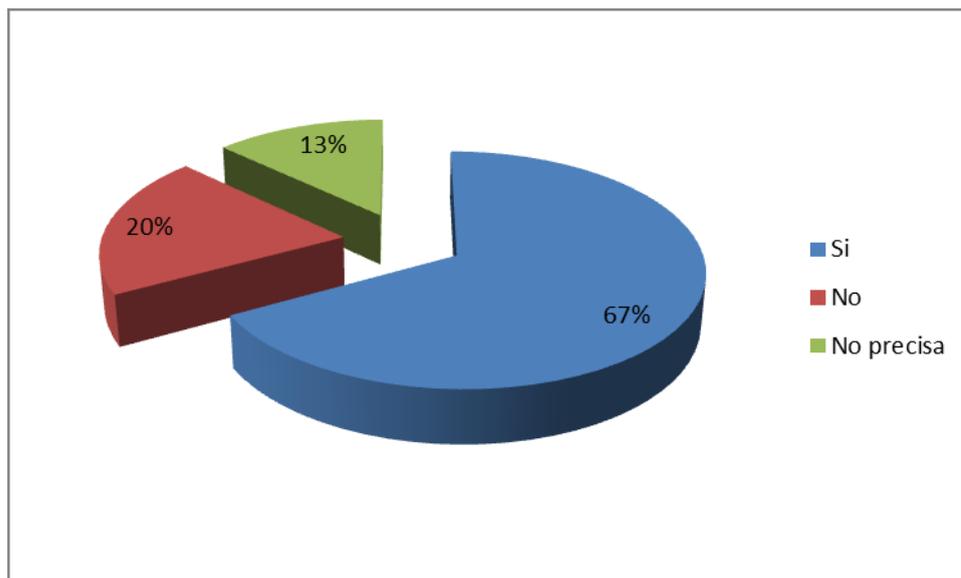


Gráfico 23: Representación porcentual del mejoramiento de la rentabilidad en la empresa.

Fuente: Tabla 23

Interpretación: 67% de los encuestados afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró, el 20% opina que no y el 13% no sabe precisar.

TABLA 24

24. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido?

Alternativas	Frec.	%
Si	2	13%
No	11	74%
No precisa	2	13%
	15	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia

GRAFICO 24

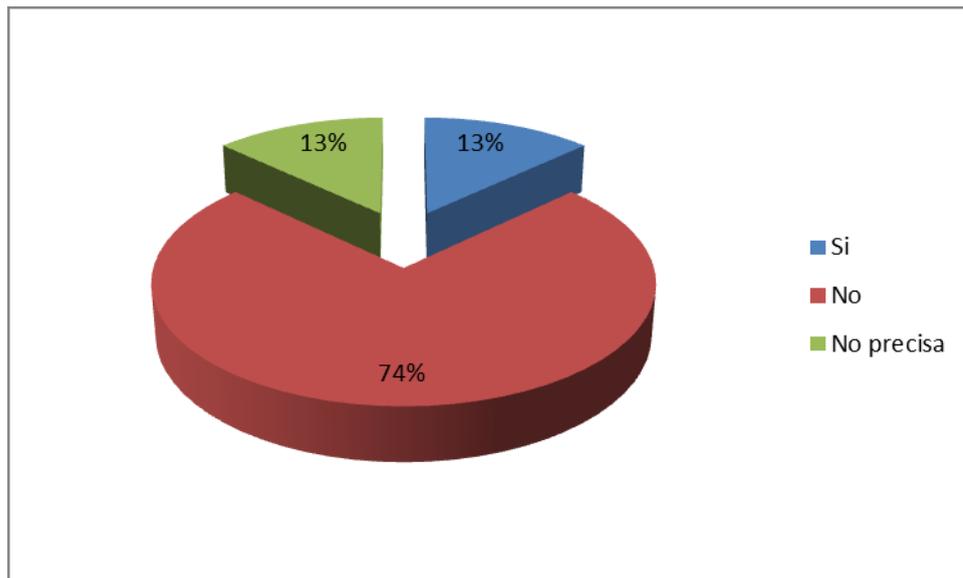


Gráfico 24: Representación porcentual de la disminución de la rentabilidad en la empresa

Fuente: Tabla 24

Interpretación: El 13% de los encuestados afirma que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido, el 74% opina que no ha disminuido y el 13% no sabe precisar.

CUADRO 1

I. RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

ÍTEMS	TABLA	COMENTARIOS
Edad	1	El 80% (12) de los representantes legales o dueños son adultos y el 20% (3) es joven.
Sexo	2	El 60% (9) son del sexo masculino y el 40% (6) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	El 54% (8) tienen superior no universitaria completa, el 33% (5) secundaria completa y 13%(2) Superior universitario completa.
Estado civil	4	El 73% (11) es casado, el 20% (3) conviviente, el 7% (1) soltero
Profesión u ocupación	5	El 60% (9) son técnicos, el 27% (4) sólo son empresarios y 13%(2) son Licenciados en administración.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4 y 5 (Ver anexo 2)

CUADRO 2

II. RESPECTO A LAS MYPE

ÍTEMS	TABLA	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 100% (15) se dedica al negocio por más de 03 años.
Formalidad de las MYPES	7	El 100% (15) de las MYPES encuestadas son Formales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 60% (9) tiene 1 solo trabajador permanente y el 40% (6) tiene de 2 trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 100% (15) tienen 2 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPES	10	El 100% (15) se formó para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 6, 7, 8, 9, y 10 (Ver anexo 2)

CUADRO 3

III. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

ÍTEMS	TABLA	COMENTARIOS
Forma de Financiamiento	11	El 60% (9) financian su actividad con fondos propios y el 40% (6) lo hacen con fondos de Terceros.
De qué sistema	12	El 83% (5)* ha obtenido su crédito de entidades no Bancarias, y el 17% (1) de entidades Bancarias.
Entidad financiera que otorga facilidades	13	El 50% (3)* indicó que los prestamistas usureros dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 33% (2) las entidades no bancarias y el 17% (1) las entidades bancarias.
Plazo de crédito solicitado (año 2014)	16	El 17% (1)* precisa que el tiempo del crédito solicitado fue a largo plazo y el 83% (5) a corto plazo.
En que invirtió el crédito	20	El 50% (3)* lo invirtió en capital de trabajo, el 33% (2) en activos fijos y el 17 % (1) en mejoramiento y/o ampliación de local

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 16, 20. (Ver anexo 2)

* A partir, de la Tabla 12 hasta la Tabla 20 se consideró 100% a los 6 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

CUADRO 4

IV. RESPECTO A LA RENTABILIDAD

ÍTEMS	TABLA	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad.	21	El 73% (11) cree que el financiamiento otorgado si mejoró la rentabilidad de su empresa, el otro 27% (4) no sabe precisar
Capacitación mejoró la rentabilidad	22	El 47% (7) cree que la capacitación sí mejora la rentabilidad de su empresa, el 20% (3) opina que no y el 33% (5) no sabe precisar.
La rentabilidad de su empresa mejoro	23	El 67% (10) afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los dos últimos años, el 20% (3) no considera que haya mejorado y el 13% (2) no sabe precisar.
La rentabilidad de su empresa disminuyo.	24	El 74% (11) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años, el 13% (2) no sabe precisar y el 13% (2) no considera que no ha mejorado.

Fuente: Tablas 21, 22, 23 y 24(Ver anexo 2)

4.2. Análisis de Resultados

4.2.1. Respecto a los Empresarios:

1. De las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 80% y jóvenes tan sólo el 20% (Ver Tabla 1), lo que concuerda con los resultados encontrados por Cruzado (2009) donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPE estudiadas se encuentran entre los 25 y 64 años respectivamente.
2. El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 40% es de sexo femenino (Ver Tabla 2), lo que contrasta con los resultados encontrados por Cruzado (2009), donde los representantes legales de la MYPE estudiadas fueron del sexo masculino en 69.6% respectivamente.
3. El 54% de los representantes legales de las MYPE poseen instrucción superior no universitario completa, el 33% secundaria completa, y el 13% poseen superior universitaria completa (Ver Tabla 3), lo que contrasta con los resultados encontrados por Cruzado (2009), donde los microempresarios estudiados: el 50% tienen grado de instrucción de secundaria, el 36% tienen grado de instrucción de educación superior no universitaria y el 14% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2. Respecto a las Características de las MYPE

1. El 100% de los microempresarios encuestados están en el rubro y sector hace más de 3 años (Ver Tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Trujillo (2009), donde el 100% tienen más de tres años en el sector turismo e industrial, respectivamente.

2. El 100% de los microempresarios encuestados afirman que su empresa es formal (Ver Tabla 7). Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio cumplen tributariamente con el fisco.

4.2.3. Respecto al Financiamiento:

1. El 17% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros del sistema bancario y el 83% recibieron créditos del sistema no bancario (Ver Tabla 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Trujillo (2009), en donde el 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
2. El 50% de las MYPE encuestadas consideran que los prestamistas usureros dan mayores facilidades para la obtención de créditos, 33% considera que las entidades no bancarias y el 17% considera al sistema bancario (Ver Tabla 13).
3. El 50% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 33% en compra de activos fijos, y el último 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local (Ver Tabla 20). Estos resultados contrastan de los encontrados por Trujillo, 2009, que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

4.2.4. Respecto a la Rentabilidad:

1. El 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 27% indicó que no ha mejorado la rentabilidad (ver tabla N° 21). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2009), donde el 50% de las MYPE encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en el último años (Ver Tabla 21).

2. El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el último año, un 20% indicó que no y el otro 13% no supo precisar (Ver Tabla 23). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2009), donde el 50% de las MYPE encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en el último año.

3. El 74% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó, el 13% indicó que si disminuyó y el 13% se abstiene no opina (Ver Tabla 24).

V.CONCLUSIONES

1. El 40% de las MYPE del rubro de productos industriales de limpieza, financiaron sus actividades comerciales con financiamiento de terceros. (Tabla 11).
2. Son los prestamistas usureros los que brindan mayores facilidades para la obtención de créditos, puesto que no solicitan requisitos para realizar el préstamo. (Tabla 13).
3. Los créditos fueron invertidos en capital de trabajo, en compra de activos fijos y en Mejoramiento y/o ampliación del local. (Tabla 20).
4. La rentabilidad de la MYPE se incrementó debido al buen uso del financiamiento y a la capacitación constante de los propietarios y/o representantes legales, quienes supieron invertir, disciplinar el gasto y generar márgenes positivos de rentabilidad. (Tabla 21).
5. El 67% de las MYPE manifestaron haber experimentado un incremento en su rentabilidad durante el año. (Tabla 23). Estos resultados coinciden con los del autor Trujillo (2009), quien manifestó que el 50% de las MYPE percibieron incremento en la rentabilidad empresarial gracias al financiamiento y la capacitación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2009). *“Matemáticas Financieras para la Toma de Decisiones Empresariales”*. (E. e. gratuita, Ed.) Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/cag3/index.htm>
- Amorós, E. (2007). *“Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo”*. Perú: CIES. Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanos-en-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>
- Ávila Cisneros, Irma (s.f.). México Disponible en: http://alianzasprderi.org.mx/files/APCVZAC-65-IRMA-AVILA_CISNEROS_bf6hd7p2.pdf
- Banca Fácil (2008). “Financiamiento”. (2008 Set 20). Disponible en: <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.0&idCategoria=98&letra=F>
- Barba-Sánchez, V., Jiménez-Sarzo, A., & Martínez-Ruiz, M. (2007). *“Efectos de la Motivación y de la Experiencia del Empresario Emprendedor en el Crecimiento de la Empresa de Reciente Creación”*. Recuperado el 15 de marzo de 2015. Disponible en: http://www.escpeap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/BarbaSanchez_JimenezZarco_MartinezRuiz.pdf
- Bellon Fontaine, Marie Noëlle (2002). *“Manual Técnico de Higiene, Limpieza y Desinfección”*. Edición: 1a ed. Madrid, España; Mundi-Prensa, 2002. 623 p.
- Crecenegocios.com. (s.f.). *Google*. Obtenido de Definición de rentabilidad: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Chanduvi Vargas, L. (2013) *“Características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en el Sector Comercio –Rubro, Distribuidora de Abarrotes, en el Distrito de Tambo grande, Periodo 2010 – 2011”*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Filial Piura.

- Delgado, Medina Erika & Díaz Roa, Paola Andrea (2006). *“Elaboración y Documentación del Programa de Limpieza y Desinfección de Los Laboratorios del Departamento de Microbiología de La Pontificia Universidad Javeriana.”* Pontificia Universidad Javeriana Facultad de Ciencias Carrera de Microbiología Industrial Bogotá D.C. Disponible en: www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ciencias/tesis281.pdf
- Erossa Martin, V. E. (2012). *“Proyectos de Inversión en Ingeniería. Metodología”*. México.
- Fernández, A. (2009). *“Fundamentos Teóricos de la Financiación Empresarial”*. Universidad de Oviedo.
- Ferruz, L. (2008). *“La Rentabilidad y el Riesgo”*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/FIN010/000F2.HTM>.
- Foschiatto, P & Stumpo, G. (2006). *“Políticas Municipales de Microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina”*. Italia: CEPAL. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=Q4XF_eVzL1kC&oi=fnd&pg=PA13&dq=Las+mypes&ots=SgKUvUXK9s&sig=xwoZUxbB6IG-drB15nmpL1-U9TE#v=onepage&q&f=false
- Flores, A. (2010). *“Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”*. Recuperado el 22 de Febrero de 2015. Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/flores_ka/concl%20y%20recom.pdf
- Gómez Sala, J. C. (2010). *“Dirección Estratégica y Financiación Empresarial: Una Perspectiva Integradora”*. Universidad de Alacant.
- Hernández, M. (2007). Tesis: *“Decisiones Financieras y Tributarias para el Desarrollo de las Empresas”*. Lima: San Marcos.
- Ideas (2012). *“Es rentable vender productos de limpieza, Ideas de Negocios”*. Disponible en: <http://ideas.negocio-internacional.net/es-rentable-vender-productos-de-limpieza-ideas-de-negocios/>
- Kong Ramos Jessica Aracely & Moreno Quilcate José Miguel (2014). *“Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José –Lambayeque, en el Período 2010-2012”*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Chiclayo - Perú. Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf.

- LEY N° 28015 (2003). “*Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*”- (Promulgada el 3 de Julio del 2003).
- Mercaleblog (2012). “*Estudio de la Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera*”. Disponible en: <http://www.contabilidad-empresa.com/2012/04/estudio-de-la-rentabilidad-economica-y.html>
- Narino, A. (2012). *Google*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de Obtenido de Financiamiento. Disponible en: http://uldeantonionarino.com/index.php?option=com_content&view=articl
- Prado A. (2010). Tesis: “*El Financiamiento como Estrategia de Optimización de Gestión en las MYPES Textil- Confecciones de Gamarra. Lima*”.
- ProInversión. (2007). “*MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*”. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Regalado, H. (2006). “*Las Mipymes en Latinoamérica*”. México. Disponible en:<http://books.google.com.pe/books?id=vBMPUG7JkUMC&pg=PA234&dq=mypes+en+el+peru&hl=es419&sa=X&ei=czmkUMqQNJHo8gT5pIG4Dg&sqi=2&ved=0CCoQ6AEwAA#v=onepage&q=mypes%20en%20el%20peru&f=false>
- Reyna R. (2008). “*Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007*”. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Rodríguez J. (2008). “*Factores de Rentabilidad en las decisiones financieras Rentabilidad*”.(2008 Set 20)S/F. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>
- Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). “*Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005*”. Lima, Perú: ESAN
- SUNAT. (2011). “*Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE*”. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.
- Strategia (2011). Revista digital de la PUCP. Disponible en: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094>.

Trujillo, M. (2009). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial”*. Arequipa.

Vargas M. (2005). *“El Financiamiento como Estrategia de Desarrollo para las Medianas Empresas en Lima Metropolitana”*. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE **FACULTAD**
DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO – RUBRO PRODUCTOS INDUSTRIALES DE LIMPIEZA- LIMA, 2014

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Productos Industriales de Limpieza de la Ciudad de Lima en el 2014”.

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a): **Vanessa Elvira Morante León** Fecha: **28/03/2015**.

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES.

1. Edad del representante de la empresa:

26 – 60 (Adulto).....

18 – 25 (Joven).....

2. Sexo:

Masculino.....

Femenino.....

3. Grado de instrucción:

Ninguna.....

Secundaria Incompleta.....

Primaria Completa.....

Superior no Universitaria Completa.....

Primaria Incompleta.....

Superior no Universitaria incompleta.....

Secundaria Completa.....

Superior Universitaria Completa.....

4. Estado Civil:

Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros.....

5. Profesión u ocupación del representante legal:

Profesión..... Técnico..... Artesano.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

01 año..... 02 años..... 03 años..... Más de 03 años.....

7. La MYPE es:

Formal: Informal:

8. Número de trabajadores permanentes:

01 Trabajador.....
02 Trabajadores.....
03 Trabajadores.....
Más de tres trabajadores....

9. Número de trabajadores eventuales:

01 Trabajador.....
02 Trabajadores.....
03 Trabajadores.....
Más de tres trabajadores....

10. La MYPE se formó para:

Obtener ganancias: Por Subsistencia.....

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

11. Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio..... Con financiamiento de Terceros:

12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias: Entidades no bancarias:
.....
Prestamistas usureros: Otros.....
No recibió financiamiento de terceros.....

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

Entidades bancarias: Entidades no bancarias:
.....
Prestamistas usureros: Otros.....
No recibió financiamiento de terceros.....

14. En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Ninguna..... 03 veces.....
01 vez..... Más de 3 veces.....
02 veces.....

15. En el año 2014 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Banco....
Caja Municipal....
No Precisa....

16. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa..... Corto Plazo..... Largo Plazo.....

17. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa..... De 1 % a 2% mensual (...%) De 2.1 a 4 mensual (...%)

18. En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa..... Si..... No.....

19. En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

No precisa..... De S/ 10,000.00 a S/ 15,000.00..... Más de S/ 15,000.00.....

20. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Activos fijos..... Capital de trabajo.....
Programa de capacitación..... Mejoramiento y/o ampliación del local.....
Otros.....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

No precisa..... Si..... No.....

22. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

No precisa..... Si..... No.....

23. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado:

No precisa..... Si..... No.....

24. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido

No precisa..... Sí..... No.....

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACIÓN

ANEXO 2

I. ACTIVIDADES

CRONOGRAMA GANTT

ACTIVIDADES	Meses			
	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO
Envío del Proyecto de Tesis	X			
Recolección de información	X	X		
Elaboración y presentación del Informe de Tesis		X	X	
Elaboración y presentación del Artículo Científico				X
Pre banca - Sustentación y defensa de la Tesis.				X

II. PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	25.00
Papel	100	Unidad	5.00
Lapiceros	2	Unidad	3.00
Plumón	2	Unidad	4.00
Resaltador	1	Unidad	2.00
Corrector	1	Unidad	1.00
TOTAL S/.			40.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	50	Horas	S/.1.00	50.00
Movilidad	30	Pasajes	S/. 5.00	150.00
Taller de Titulación	4	Meses	S/.1.700.00	1.700.00
Impresión de Hojas	570	Hojas	0.10	57.00
Anillado	7	Unidad	3.00	21.00
TOTAL S/.				1,978.00

III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	40.00
Servicios	1,978.00
TOTAL S/.	2,018.00

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente auto financiado por el investigador.

ANEXO 3

Muestra Poblacional Representativa

Razón Social

1. TRANSMISIONES INDUSTRIALES DE INGENIERÍA S.A.C.
2. DISTRIBUIDORA OMESAN E.I.R.L.
3. MACVEL E.I.R.L.
4. IMPORT S.M S.A.C
5. IMPORTACIONES MECA E.I.R.L.
6. DISTRIBUCIONES C.L.S. SALINAS EIRL
7. PIÑONES & SERVICIOS SRL
8. INVERSIONES Y REPRES. SAN JOSÉ S.A.C. IRESAJ S.A.C.
9. FÁBRICA DE PRODUCTOS PARA LIMPIEZA J. CHANG E.I.R.L.
10. PULITEZZA J&D S.A.C.
11. EL MUNDO DE LA LIMPIEZA S.R.L.
12. PROSERLIM S.R.L.
13. L & L INDUSTRIAL S.A.C.
14. NEGOCIOS Y SERVICIOS ARIES S.A.
15. CRAS DISTRIBUIDORA S.A.C.