



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE
TUMBES, AÑO 2017.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

ESPINOZA MORAN, DEYVI JOEL

ASESOR

ESCOBEDO GÁLVEZ, JOSÉ FERNANDO

TUMBES – PERÚ

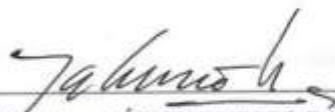
2018

HOJA DE JURADO



Mgtr. Lic. Adm. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS

PRESIDENTE



Mgtr. Lic. Adm. VÍCTOR HELIO PATIÑO NIÑO

SECRETARIO



Lic. Adm. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA

VOCAL



Mgtr. Lic. Adm. JOSÉ FERNANDO ESCOBEDO GÁLVEZ

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme guiado por el camino de conseguir todas mis metas hasta ahora.

A mi familia por depositar su confianza y brindarme el aliento necesario para alcanzar mis metas.

A Los Gerentes que laboran en las Mypes, por el apoyo brindado durante el desarrollo del trabajo de investigación.

A los docentes por los conocimientos brindados durante todo este tiempo en la universidad y en forma muy especial al Mg. José Fernando Escobedo Gálvez, quien sesión a sesión nos aporta sus conocimientos para la elaboración del informe de tesis.

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres, por la confianza depositada en mi persona para ser un profesional en la vida.

A una persona muy especial gracias por estar día a día apoyándome para lograr ser alguien en la vida.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por título, **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017”**. Cuyo problema general es ¿Cuáles son las Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017?, tiene como objetivo general Determinar características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.

La metodología de investigación utilizada es de nivel descriptivo, con diseño no experimental, de corte transversal. La población y muestra estuvo conformada por los 08 Gerentes de las Mypes del Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, se tuvo como técnica la encuesta, el instrumento fue el cuestionario.

Dentro de las principales conclusiones se pudo identificar que las Mypes supera su falta de liquides aplicando estrategias de reinversión de utilidades y venta de activos, en cuanto al crecimiento y expansión estos acceden a las fuentes de financiamiento internas y externas, así también tenemos que el disminuir sus gastos generales e introducir nuevos productos al mercado pero sin excederse en los stocks.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The present research work has the title, "**CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES OF THE SECTOR TRADE RUBRO FERRETERÍAS OF THE DISTRICT OF TUMBES, YEAR 2017**". Whose general problem is What are the Characteristics of the Financing and the Profitability of the Mypes of the Trade Sector Rubro Hardware Stores of the District of Tumbes, year 2017 ?, Its general objective is to Determine characteristics of the Financing and the Profitability of the Mypes of the Trade Sector - Rubro Ironmongery of the District of Tumbes, year 2017.

The research methodology used is descriptive, with a non-experimental, cross-sectional design. The population and sample consisted of the 08 Managers of the Mypes of Rubro Ferretería of the District of Tumbes, the technique was the survey, the instrument was the questionnaire.

Among the main conclusions, it was possible to identify that Mypes overcome their lack of liquidity by applying reinvestment strategies of profits and sale of assets. In terms of growth and expansion, these access to internal and external financing sources, we also have to reduce its general expenses and introduce new products to the market but without exceeding the stocks.

Keywords: Financing, Profitability and Mypes.

INDICE

HOJA DE JURADO	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	iii

DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INDICE	vii
I. INTRODUCCIÓN
13 II. REVISIÓN LITERARIA
21	
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	21
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	21
2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES	24
2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES	27
2.2. BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES.....	28
2.2.1. FINANCIAMIENTO	28
2.2.1.1. DEFINICIÓN:	28
2.2.1.2. DIMENSIONES DEL FINANCIAMIENTO.....	29
2.2.1.3. TEÓRIAS DEL FINANCIAMIENTO.	30
2.2.1.4. FINALIDAD DEL FINANCIAMIENTO:	35
2.2.1.5. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA	35
2.2.1.6. CAUSAS PARA BUSCAR FINANCIAMIENTO	36
2.2.1.7. CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	37
2.2.1.8. VENTAJAS DE CONSEGUIR FINANCIAMIENTO	41
2.2.2. RENTABILIDAD	44
2.2.2.2. IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD	46
2.2.2.3. TEORIA DE LA RENTABILIDAD	46
2.2.2.4. TIPOS DE RENTABILIDAD	50
2.2.2.5. PRINCIPALES RATIOS DE RENTABILIDAD	55
2.2.2.6. FORMAS DE ELEVAR LA RENTABILIDAD	57
2.2.2.7. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD.	63
2.2.3. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - MYPES	67
2.2.3.1. DEFINICIÓN	67
2.2.3.2. IMPORTANCIA DE LAS MYPE	69
2.2.3.3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.	70
2.2.3.4. FERRETERÍA	71
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	74

4.2.	NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	74
4.3.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	74
4.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA	75
4.5.	VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN	76
4.6.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	78
4.7.	PLAN DE ANÁLISIS	78
4.8.	MATRIZ DE CONSISTENCIA	79
4.9.	PRINCIPIOS ÉTICOS	80
V.	RESULTADOS	81
4.8.	MATRIZ DE CONSISTENCIA	79
4.9.	PRINCIPIOS ÉTICOS	80
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	100
	ANEXOS.....	105
	ANEXO 01: INSTRUMENTO	105
	ANEXO 02: CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS.....	110
	ANEXO 03: JUICIO DE EXPERTOS	119
	ANEXO 04: LIBRO DE CÓDIGOS.....	121
	ANEXO 05: FOTOGRAFIAS	125
	ANEXO 06: EVIDENCIA TURNITIN	126

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?	81
Tabla 2.	¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?.....	81
Tabla 3.	¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?	81
Tabla 4.	¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?.....	81
Tabla 5.	¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?	82
Tabla 6.	¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la	82

empresa?	82
Tabla 7. ¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?	82
Tabla 8. ¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?	82
Tabla 9. ¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario?	83
Tabla 10. ¿CUsted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?	83
Tabla 11. ¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?	83
Tabla 12. ¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?	83
Tabla 13. ¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo? ...	84
Tabla 14. ¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa	84
Tabla 15. ¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?	84
Tabla 16. ¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?	84
Tabla 17. ¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?	84
Tabla 18. ¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?	85
Tabla 19. ¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?	85
Tabla 20. ¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año?	85
Tabla 21. ¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?	85
Tabla 22. ¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y	

satisfacen las necesidades de sus clientes?	86
Tabla 23. ¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?	86
Tabla 24. ¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?	86
Tabla 25. ¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?.....	86
Tabla 26. ¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?	87
Tabla 27. ¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?	87
Tabla 28. ¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?	87
Tabla 29. ¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?.....	87
Tabla 30. ¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?	88
Tabla 31. ¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?.....	88
Tabla 32. ¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?	88
Tabla 33. ¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?	88
Tabla 34. ¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal? .	88

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Características de las Mypes	75
Cuadro 2. Población de investigación	75

I. INTRODUCCIÓN

En el presente informe de tesis denominado “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017**”; se enfoca de conformidad con las líneas de investigación asignadas por la Escuela Profesional de Administración y comprenden el campo disciplinar: promoción de las Mype.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes), son consideradas como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de una micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. **(Okpara y Wynn, 2007)**.

Es así que el presente trabajo abordara a las unidades económicas del distrito de tumbes que se dediquen al rubro de ferreterías, para cual se han identificado Ocho (08) Mypes dedicadas al rubro objeto de la presente investigación, es de nuestro interés conocer como estas Mypes financian sus actividades ya sea para capital de trabajo, compra de activos, mejoramiento y/o ampliación de la infraestructura de la empresa, el honrar la deuda con proveedores entre otros, así como también conocer el tipo de rentabilidad que obtiene cada una de estas Mypes objeto de la presente investigación.

Según el contexto referido se considera que resulta necesario realizar un diagnóstico un poco más profundo de cómo las Mypes financian sus actividades y cuál es la rentabilidad al finalizar cada ejercicio anual, para luego generar una opinión.

En un estudio realizado ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación.

El Gobierno Peruano a través del Ministerio de Trabajo dicta y regula las políticas públicas y los programas de apoyo relacionados con el crecimiento de los micro y pequeños empresarios, ya que está demostrado que las MYPES contribuyen en la mejora del sistema económico, hablando de la Población Económicamente Activa - PEA, en el desarrollo empresarial, se denota que la competencia obliga a los empresarios de las MYPES a desarrollar herramientas y políticas vinculadas con mejoras en la gestión y de la calidad del producto y/o servicio, entre algunas de ellas, estrategias de diferenciación, segmentación de mercado, liderazgo de costos, de defensa, flancos y políticas de precio, como herramientas claves, (MTPE, 2007).

La presencia de grandes economías mundiales y de los países en serio desarrollo de su economía y de manera sostenible, los pilares de estas han sido las micros, pequeñas y medianas empresas, pequeñas organizaciones que cuentan con una débil organización en la administración, trabajan permanentemente en busca de ser cada día eficientes y acorde a las exigencias y avances de un mundo cada vez más competitivo, siendo en el tiempo, negocios solventes y sostenibles, lo afirma (Silva, 2013).

Por otro lado, cada día se incrementa la presencia de las MYPE, en el Perú, nueve de cada diez empresas son micro y pequeñas (MYPES) de ellas el 83,1% son informales; habiéndose convertido en el colchón de la economía peruana, en este tipo de organizaciones laboran 7,7 millones de personas, que no gozan de un sistema de remuneraciones equitativo a la prestación del servicio, ni mucho menos servicios como seguro de salud o sistema previsional. Esta realidad responde a que el 72,5% es mano de obra familiar, estimó la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX) (Luna, 2016). En el contexto del sector comercio rubro ferreterías, se busca impulsar el crecimiento socio - económico de la Provincia de Tumbes, es así que las empresas dedicadas a este rubro, vienen proporcionando productos de mejor calidad, mejor precio, más eficiente y adecuado para la realidad de las necesidades de esta provincia en lo que corresponde a todas las actividades de la construcción y comercio.

Es por ello que cada una de las MYPE busca mantener y ampliar su cartera de clientes, lo cual les permita seguir crecimiento sostenidamente a largo del tiempo; para ello muchas veces el capital obtenido no es suficiente para poder cubrir con las necesidades de que demanda la cartera de clientes ya consolidada, es por ello que se recurre muchas veces a el financiamiento ya sea por parte de una entidad financiera, por terceros y ahorros realizados independientemente a la actividad económica en la que se desenvuelven.

Ubicada la problemática se ha planteado el siguiente Enunciado ¿Cuáles son las Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017?; así mismo se ha propuesto el siguiente Objetivo General: Determinar las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes,

año 2017. y como Objetivos Específicos: Identificar las principales causas para obtener el Financiamiento de la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017; Identificar las fuentes de financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017; Determinar los factores que influyen en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017. Determinar las principales formas de elevar la rentabilidad en la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017. Para el desarrollo metodológico de la investigación se ha considerado el nivel descriptivo, con diseño no experimental, de corte transversal, porque se buscó identificar las características de variables, Financiamiento y Rentabilidad. La población y Muestra estuvo conformada por los 08 Gerentes de las Mypes del Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, se tuvo como técnica la encuesta, el instrumento fue el cuestionario.

Dentro de las principales conclusiones se pudo identificar que las Mypes supera su falta de liquides aplicando estrategias de reinversión de utilidades y venta de activos, en cuanto al crecimiento y expansión estos acceden a las fuentes de financiamiento internas y externas, así también tenemos que el disminuir sus gastos generales e introducir nuevos productos al mercado pero sin excederse en los stocks, ayuda a mejorar la rentabilidad de la Mype.

Dentro del **ámbito externo** las Micro y Pequeñas empresas les implica reconocer los aspectos claves del entorno que rodea el negocio y que influye de manera directa o indirecta, empleando la técnica de PESTEL se tiene la caracterización desde lo político, económico, social, tecnología, ecológico, y legal.

En el **ámbito Político** el estado peruano apoya a los emprendedores desde sus diferentes niveles de gobierno asegurando el ritmo de ejecución de los proyectos. Es extremadamente importante mantener la inversión pública en buen pie, es así que el gobierno realizó operaciones en tema de administración de deuda, generamos ahorros, y esos recursos podemos destinarlos a la inversión pública. Pensamos que es el mejor destino que le podemos dar y de esa manera maximizar la continuidad de la inversión. El Gobierno emitió el viernes 16 de febrero un decreto de urgencia que establece medidas extraordinarias para el financiamiento de los proyectos de inversión pública, así como proyectos que no se encuentran bajo el ámbito del Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones.

Así, el Decreto de Urgencia N° 004-2018, publicado en el Diario Oficial El Peruano, emitió estas disposiciones que también incluyen inversiones de optimización, de ampliación marginal, de reposición y de rehabilitación, a cargo del Gobierno Nacional, así como los gobiernos regionales y locales.

Indica que se requiere con carácter de urgencia tomar medidas para mantener el ritmo de ejecución de la inversión pública, con el fin de no afectar el crecimiento económico estimado en el Marco Macroeconómico Multianual 2018-2021.

En dicho documento se señala que la inversión pública debería crecer 17.5% en términos reales, por encima de los otros componentes de la demanda interna como el consumo público (5%) y la inversión privada (3.5%), lo que permitiría cumplir con el estimado de crecimiento del PBI de 4%. “Teniendo en cuenta que en el 2018 la inversión pública es un factor importante para consolidar la recuperación en el ritmo de crecimiento de la economía, resulta urgente adoptar medidas extraordinarias para impulsarla (**Diario Oficial el Peruano, 2018**).

Dentro del **ámbito Económico**, Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales (**altavoz.pe**).

En el **ámbito social** las Mypes juegan un rol importante ya que estas generan fuentes de trabajo y mejoran el ingreso económico de sus colaboradores y sus familias, al tiempo dan empleo a los jóvenes que hoy en día buscan trabajar para satisfacer sus necesidades ya sea alimentación, vestido, educación y salud, bajo este contexto las Mypes mejoran así indirectamente la calidad de vida de cada una de estas personas.

Al respecto, en un reciente estudio realizado por el MTPE señala que en año 2016 el PBI creció 3.9% cifra superior a los países de la alianza del pacífico y de américa latina y el caribe, lo que impulso el crecimiento del empleo llegando a 16 millones 197 mil personas empleadas y 707 mil personas desempleadas (4.2%). sin embargo, aún persiste problemas

en nuestro mercado laboral como el alto y persistente empleo informal (72%), sobre todo empleo informal juvenil (78%), alta tasa de desempleo juvenil (8.4%), inadecuación ocupacional (61.7%), 1,7 millones de novenes NINIs, entre otros (**Anuario estadístico sectorial Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2016**).

Así mismo el **Ámbito de la tecnología** El Ministerio de la Producción presentó la plataforma Kit Digital que incluye herramientas, servicios y capacitaciones en marketing y gestión empresarial que permitirá a las mypes y pymes peruanas incrementar sus ventas. "En el sector comercio es un poco menos porque es diferente, pero estimamos que un 25% pueden ir creciendo sus ventas. Lo que buscamos es ayudar a que la mype entre a este mundo digital. Lo que buscamos es que las pymes puedan llegar a más clientes", resaltó.

En esa línea, detalló que las empresas que no utilizan tecnología de la información, que son el 40%, venden la mitad de los que sí usan las TI.

"Las pymes en el Perú, cuando las comparamos con las de otros países, tienen una productividad bastante baja. Nosotros estamos preocupados en hacer que nuestros empresarios en el Perú sean más productivos y generen más riqueza y trabajo".

finalmente en el **ámbito Legal**, el estado peruano dicta y regula los dispositivos legales en beneficio de las Mypes en la búsqueda de su consolidación y permanencia a lo largo del tiempo en el mercado, lo cual contribuye a generar más puestos de trabajos directos e indirectos, así como también su importante aporte al Producto Bruto Interno (PBI) del país.

El Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial".

Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual

“Ley MYPE” D.S. 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” (**mi empresa propia, 2016**).

Es así que ante los recientes desastres naturales ocurridos en el país el Gobierno creó el **Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE (Forpro)** para facilitar e impulsar el financiamiento, reactivar y fortalecer el desarrollo de las Mypes. Es así que mediante el Decreto de Urgencia N° 008-2017 publicado el 22 de abril del 2017 en el diario oficial El Peruano, dicho fondo tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2018. El Forpro tiene la finalidad de facilitar e impulsar las micro y medianas empresas (Mypes) mediante el financiamiento para la adquisición o renovación de activo fijo y capital de trabajo canalizándose a través de las Instituciones del Sistema Financiero (IFI) reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) (**Diario Gestion, 2017**).

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización del presente trabajo de investigación se consultó las siguientes fuentes:

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En la presente investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores que contenga las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación, de cualquier parte del mundo.

Castillo (2008). Con la tesis titulada “*Legislación de las MYPES y acceso al financiamiento*”, realizada en la ciudad de España. Llegando a las siguientes conclusiones: La escasez no refleja únicamente restricción por el lado de la oferta de crédito si no también una baja demanda de crédito. La asistencia financiera debería focalizarse en MYPES, que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedoras con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables. El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres

partes (Estado, banca comercial y MYPES) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que puedan amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

González, N. (2013). en su tesis titulada: “*El Impacto del Financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro (México)*”. Universidad Autónoma de Querétaro. En su trabajo de investigación concluye que la problemática actual que viven las MiPymes deriva de múltiples factores externos e internos, señalando principalmente a la escasez de financiamiento y el bajo nivel de rentabilidad, teniendo como resultado lo siguiente: Nueve de cada diez encuestados manifiestan que el financiamiento a largo plazo influyó en su rentabilidad.

González (2014) en su tesis titulada: “*La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*”. Realizada en la ciudad de Bogotá, Colombia. Tuvo como objetivo general: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYMES del sector comercio de Bogotá. En el aspecto metodológico se determinó que fue una investigación de tipo documental, no experimental y Correlacional. La muestra fue conformada por 1,465 empresas de las cuales 910 eran pequeñas y 555 medianas. Las conclusiones más importantes fueron que, un 25% de las empresas se financiaron durante los últimos 6 años con recursos patrimoniales, es así que las PYMES del sector comercio no están diversificando sus fuentes de

financiamiento ya que presentan un financiamiento a través del patrimonio, así mismo, se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores; Por otro lado, se evidenció que los márgenes de rentabilidad son relativamente bajos y no están compensando adecuadamente el capital invertido.

Algieri (2007) en su tesis: “*Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y su influencia en la rentabilidad de las industrias metalmecánicas*”, realizado en la ciudad de Barquisimeto – Venezuela. Cuyos objetivos específicos fueron: Analizar las fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa de las industrias metalmecánicas y establecer procesos financieros que permitan mejorar la Rentabilidad en dichas empresas. Quien a través de una muestra de 60 de una población de 66 empresas metalmecánicas a quienes se les aplicó una encuesta, encontró los siguientes resultados: Que las Pymes en un 40% visitadas desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento existentes, de ahí que sus operaciones lo realizan con autofinanciamiento, mientras que un 60% sin han solicitado financiamiento. Manifestando los gerentes en su mayoría que era para la adquisición de maquinaria, equipos y crecer en infraestructura, considerado por los encuestados como una manera de alcanzar sus objetivos, incrementar su producción, mejorar su competitividad; siendo el financiamiento una de las mejores maneras de incrementar la rentabilidad en las empresas. El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia.

Marro (2005) en su trabajo de investigación denominado: “*Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad*”, realizado en la

ciudad de Valparaíso, Chile. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

Chiroque (2013). En su tesis titulada *“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio Rubro Artículos de Ferretería del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012.”*, Concluyendo que Las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, así mismo queda plenamente establecido, que las Mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Es por ello que deberán ejecutar estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones.

Santana (2016). En su tesis titulada “*Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015*”; realizada en la ciudad de Piura; Llego a las siguientes conclusiones: Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio. La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería). La mayoría de las ferretería ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, pagaron en 12 y 18 meses y la totalidad no tuvieron inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. Sobre las principales características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio. La totalidad de las MYPES perciben que han mejorado su rentabilidad y han obtenido rentabilidad de sus inversiones. La totalidad de los empresarios de las MYPES perciben que sus Empresas son rentables.

Balois, N. (2016). En su tesis titulada “*Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas del sector Comercio - rubro Ferreterías –sihuas, 2016*”. En su trabajo de investigación concluye que Según resultados encontrados, menos de la mitad (40%) obtuvieron financiamiento de terceros. Asimismo, para poco más de 2/3 (70%) los créditos recibidos fueron a corto plazo y poco más de 2/3 (70%) fue invertido en capital de trabajo. Se recomienda que, para que las Mype puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mype elevar su productividad.

Álvarez (2011) en su tesis titulada: “*Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011*”. Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura.

Infante (2015) en su trabajo de investigación denominado: “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013*”, concluyendo lo siguiente: Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype solicitaron créditos en los dos últimos años, el 62.5% lo solicitó en un banco y el 37.5% lo solicitó a una CMAC. En cuanto al monto del crédito recibido, el 56.5% recibió un crédito de entre S/ 5 000 a S/ 20 000, el 37.5% recibieron entre S/ 5 000 a S/ 20 000, el 6% recibieron de S/ 20 000 a S/ 40 000. Respecto a la tasa de interés pagada por el préstamo: El 41% pagó una tasa de interés de 21% a 30%, el 19% pago una tasa de interés de 15% a 20%, el 6% pago del 31% a más según el monto recibido

y el 34% no sabe que tasa de interés ha pagado. Finalmente, el 100% de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, lo utilizaron como capital de trabajo.

2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES

Aponte (2016) en su tesis titulada: “*Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de Mypes Sector Comercio Rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016*”; llegando a las siguientes conclusiones: según el estudio realizado con respecto a las estrategias de financiamiento podemos concluir que el 80% de gerentes encuestados considera que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad empresa; además que invierten el crédito en su mayoría en compra de activos y mejoramiento de la infraestructura. Así mismo con respecto a las fuentes de financiamiento podemos concluir que solo el 20% de las Mypes recurren al financiamiento informal; además el 75% utiliza financiamiento ajeno a su empresa; en cuanto a la rentabilidad se concluye que el 44% de las Mypes aplica la estrategia de participación en el mercado.

Lupu (2016) en su tesis titulada: “*Caracterización del Financiamiento Rentabilidad de Mype Sector Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016*”, donde concluye que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Es así que las Mypes acceden a la finalidad del

financiamiento fue para mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero. Con respecto a la rentabilidad se concluye se encuentra relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa.

Zevallos (2016) en su tesis titulada: “*Gestión en la Capacitación y la Rentabilidad en las Mypes Rubro Hoteles en Tumbes, 2016*”, donde concluye que las empresas hoteleras en estudio son rentables ya que la ciudad de Tumbes es muy concurrida por turistas, por lo cual su tipo de rentabilidad en que se enfoca es la financiera ya aporta al aumento de utilidades, siendo de interés para los propietarios por que buscan maximizarla. Así como también que las Mypes hoteleras para el crecimiento de su rentabilidad no se apoyan en los ratios financieros, no utilizan la mayoría de los indicadores ya que en su balance y en sus documentos contables no realizan un estudio de rentabilidad (ratios financieros); en donde detalle las falencias del negocio.

2.2.BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES

2.2.1. FINANCIAMIENTO

2.2.1.1. DEFINICIÓN:

Es el 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 (Definición ABC). **(Jiménez, 2013)**. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por

medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Por otro lado (**Burbano, 2014**). Denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo.

Asimismo, se designa con (**Soto, 2015**). 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.

De los conceptos mencionados, se puede inferir que el financiamiento es aquel recurso que el empresario necesita para poder poner en marcha sus proyectos tanto presentes como futuros.

2.2.1.2. DIMENSIONES DEL FINANCIAMIENTO

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la

trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor.

2.2.1.3. TEÓRIAS DEL FINANCIAMIENTO.

El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe ni un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características la diferencian de las grandes empresas. Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la posibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por

definición particulares; en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significara problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

Autores como **Modigliani & Miller (1958)**, con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para desarrollar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de fondo operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

Para **Lerma, Martin, & Castro (2007)** el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar

algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Una interpretación alternativa **Frazzari, Glenn y Ptersen (1998)**. Se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que existen a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

Por otro lado **Herrera Santiago, Limon Suarez y Soto Ibañez (2006)**, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

- **La Teoría del Trade-Off. Beneficios Impositivos Versus Costos de Quiebra:**

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebras. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar

problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaran el endeudamiento.

- **Efectos de Señalización y la Jerarquía de Preferencias (PckingOrder):**

Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde dentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque la deuda es considerada con un medio para señalar la confianza de los inversionistas de la empresa. se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestren que

las acciones podrán estar sub-valoradas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

- **La Teoría de Financiamiento de la Jerarquía de Preferencias (PeckingOrder):**

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 pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

- **La teoría tradicional de la estructura financiera**

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

Así mismo **Briozzo y Vigier** en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento a través del tiempo en general existen do fuentes básicas de financiamiento; la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

2.2.1.4. FINALIDAD DEL FINACIAMIENTO:

Las Mypes constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país, es por ello que las instituciones bancarias hoy en día han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción.

Caballero Bustamante (2011). En las MYPEs han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que poseas una

micro o pequeña empresa y de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento.

2.2.1.5. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA

(Crecemype, 2008). Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

Crece es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros.

2.2.1.6. CAUSAS PARA BUSCAR FINANCIAMIENTO

(Crece negocios, 2013). Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- a) Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
- b) Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

2.2.1.7. CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Se clasifican en:

1. **Según la procedencia:** según (García, 2014) se dividen en:
 - a. **Interna:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
 - b. **Externa:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la

empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero.

2. Según la propiedad: según (García, 2014) se dividen en:

- a. **Propio:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.
- b. **Ajeno:** Formado por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo.

3. Según el plazo de devolución: según (García, 2014) se dividen en:

- a. **Corto Plazo:** Formada por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
- b. **A Largo Plazo:** Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año.

4. Fuentes de financiamiento:

A continuación se detallan las principales fuentes de financiamiento a las podemos recurrir según (Crece negocios, 2013):

a. Ahorros personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

b. Bancos

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

c. Entidades financieras no bancarias

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

d. Empresas de leasing

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

e. Empresas de factoring

Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar.

f. Proveedores

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

g. Emisión de acciones

Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.

h. Emisión de bonos

Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.

i. Canjes o trueque con otras empresas

Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías.

j. Socios

Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento.

k. Inversionistas

Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” que a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios

y no de terceros, o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

¿Qué se debe tener en cuenta al solicitar un financiamiento?

Para pedir un crédito es muy importante conocer las alternativas que se acomoden a nuestros bolsillos y a nuestras necesidades. Un primer aspecto que las personas deben tomar en cuenta es el monto de las cuotas que habrán de pagar o la tasa de costo efectivo anual (TCEA), es decir, la que incluye la tasa de interés y los pagos adicionales que uno debe hacer. Al momento de hacer tu evaluación del crédito, considera no solo a los bancos, sino también a las financieras y a las cajas de ahorro municipal o rural. Averigua cuánto debes pagar adicional por mora si es que esta situación se presenta. Además, pregúntale al representante de la entidad financiera qué flexibilidad hay si es que pudieras tener problemas para el pago del préstamo (**Asesor empresarial, 2012**).

1. Tasa de interés

El más fácil de identificar es el interés que cobran las entidades por hacer un préstamo, es decir, el precio que el deudor paga por los recursos que pidió prestados en un plazo determinado. Se expresa de manera mensual, trimestral o anual (**Asesor empresarial, 2012**).

2. Cargos o costos asociados

Al solicitar el crédito el banco tiene que realizar algunas tareas operativas para decidir otorgarle los recursos. Es por esa razón que en algunas instituciones le solicitan que pague un valor para poder estudiar su solicitud. En algunos casos se asocia un seguro de vida o de desempleo para garantizar el pago de la deuda en momento de muerte o de interrupción laboral. En resumen, el costo de financiamiento total es el resultado de sumar todos los costos y gastos que se determinan al disponer de los recursos del banco.

2.2.1.8. VENTAJAS DE CONSEGUIR FINANCIAMIENTO

Cuando obtienes un crédito, para que tu negocio crezca existen las siguientes ventajas:

1. No vivirás ajustado; no necesitaras poner todo lo que tengas de manera que te quede un dinero para urgencias.
2. El negocio devuelve el préstamo no tú.
3. Ganaras más dinero por cada sol invertido en el negocio; estas trabajando con dinero de otros, al devolverle sus cuotas el saldo es para la empresa.
4. Al pagar el dinero a tiempo, construyes tu prestigio crediticio como empresa formal (CreceMYPE, 2008).

a. Financiamiento para bienes de capital o capital de trabajo El dinero se puede necesitar para lo siguiente:

1. Para completar tus instalaciones: comprar un local, muebles, computadoras.

A esto se llama inversión en activo fijo o inversión en bienes de capital.

2. Para poder funcionar hasta que el negocio empiece a mantenerse solo: compra de materia prima, materiales, etc. A esto se llama inversión en capital de trabajo (CreceMYPE, 2008).

Tener en claro cuánto dinero se necesita para cada cosa.

b. Tiempo que se necesita el crédito

El plazo de un crédito debe permitir devolverlo sin problemas, con la operación misma del negocio.

1. El corto plazo está pensado para préstamos rápidos, al que podrás devolver cuando el momento de necesidad haya pasado.

- Créditos Comerciales
- Créditos Bancarios
- Pagarés
- Líneas de Crédito
- Papeles Comerciales
- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

2. El mediano plazo se considera cuando hay que hacer inversiones en montos no tan altos, por lo que debería ser posible devolverlos sin presionar demasiado tu disponibilidad de dinero.

3. A largo plazo se utiliza para financiar inversiones que tardaran un tiempo en comenzar a rendir frutos, es decir, a hacer realidad el tan buscado crecimiento del negocio (Crecemype, 2008).

c. Hipoteca.

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario (Briceño, 2009).

d. Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece (Briceño, 2009).

e. 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 (Briceño, 2009).

f. 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 (Briceño, 2009).

2.2.2. RENTABILIDAD

2.2.2.1. DEFINICIONES:

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 area o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Gonzales (2002), la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las Mypes a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

Según Lizcano (2007), la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este 52 término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. Desde el punto de vista económico o financiero, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad

económica de transformación, de producción y/o de intercambio. (**Zamora Torres, 2001**) La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos. Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. La rentabilidad es entendida también como una noción que se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza los medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

2.2.2.2. IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad (**Benavides, 2012**).

2.2.2.3. TEORIA DE LA RENTABILIDAD

Según Ferruz (2000). Sostiene que la rentabilidades el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

a. Teoría de la Rentabilidad y Riesgo en el Modelo de Markowitz:

Es una teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, mediante una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores. Originada por Harry Markowitz, autor de un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio theory) propone que el inversor debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular.

Las inversiones financieras vienen determinadas por 4 parámetros:

- Rentabilidad
- Riesgo
- Liquidez
- Control

En su modelo, Markowitz, establece que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo. Nos muestra también, como hacer una cartera

óptima disminuyendo el riesgo de manera que el rendimiento no se vea afectado.

Lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada. Entendiéndose como cartera de inversión al conjunto de instrumentos (activos financieros) tanto de renta fija y renta variable, lo cual permite minimizar riesgos. Y en cuanto a componentes de una cartera de valores está compuesta por inversión. Para poder definir una estrategia que nos permita gestionar el riesgo, debemos identificar cuáles son aquellos factores de riesgo de mercado. Entre los diversos factores de riesgo de mercado que influyen en el valor de la cartera de inversión, podemos definir cuatro importantes:

- a) La tasa de interés.
- b) Los precios de la materia prima.
- c) Riesgo del tipo de cambio.
- d) Los precios de los títulos valores (renta fija y renta

variable) La rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que deseara maximizar. Esto a su vez implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Concluyendo que el decisor financiero valorara más la

posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando este sea lo bastante estable en el tiempo (**Markowitz, 1952**).

b. La 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 fue perfeccionado por J. L.

Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las varianzas 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. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice).

(**Herrera, Limón, y Soto, 2010**) El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos

parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

c. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Huarpe

El modelo de mercado de Huarpe (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 Huarpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Huarpe 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, Huarpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.2.2.4. TIPOS DE RENTABILIDAD

a. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.
4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

Formas de medir la rentabilidad

Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos} \times 100}{\text{Activo total}}$$

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.

b. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

1. Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
2. Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
4. Recurrir al financiamiento interno.
5. Recurrir al financiamiento externo.
6. Ampliar el capital.
7. Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto después de impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

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

¿Cómo saber si una empresa es rentable?

Una medición simple de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al comparar sus ingresos con sus egresos. Cuando los ingresos que genera son mayores que sus gastos podemos decir que la empresa es rentable y si es todo lo contrario no rentable. Para obtener esta información acudimos su estado de resultados, si éste muestra utilidades o beneficios podemos decir que la empresa es rentable, pero si muestra pérdidas no lo es. Pero una medición más precisa de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al medir la relación que existe entre las utilidades o beneficios que ha obtenido, y la inversión o los recursos que ha utilizado para poder generarlos (Crece negocios, 2014).

Existen 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad:

1. Intensidad de la inversión

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición (Martínez, 2009).

2. Productividad

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad. La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios

producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano (Martínez, 2009).

3. Participación de mercado

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales (Martínez, 2009).

4. Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para las sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos (Martínez, 2009).

5. Calidad de producto/servicio

La calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma

en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo (Martínez, 2009).

6. Tasa de crecimiento del mercado

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período determinado, se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto (Martínez, 2009).

7. Integración Vertical

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos:

1. Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
2. Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes.
3. Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa.

Este conjunto de decisiones permiten caracterizar a una empresa: qué bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos (Martínez, 2009).

8. Costos operativos

Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema. Tenemos los siguientes: Gastos técnicos y administrativos, alquileres y/o depreciaciones, obligaciones y seguros, materiales de consumo, capacitación y promoción (Martínez, 2009).

2.2.2.5. PRINCIPALES RATIOS DE RENTABILIDAD

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Guajardo, 2002).

Los principales ratios o índices financieros utilizados para medir esta rentabilidad son el ROA, el ROE y el ROI, veamos cada uno de ellos (Guajardo, 2002):

Índice de retorno sobre activos (ROA)

El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al total de sus activos.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$$

Si el ROA es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades.

Mientras mayor sea el ROA más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos recursos.

Índice de retorno sobre patrimonio (ROE)

El índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al patrimonio que posee.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Si el ROE es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente su patrimonio en la generación de utilidades.

Mientras mayor sea el ROE más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

Índice de retorno sobre inversión (ROI)

El índice de retorno sobre inversión (ROI por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto a su inversión.

La fórmula del ROI es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}) \times 100$$

Si el ROI es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente el capital invertido en ella en la generación de

utilidades. Mientras mayor sea el ROI más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos inversión.

2.2.2.6. FORMAS DE ELEVAR LA RENTABILIDAD

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo.

la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) y la Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA) han elaborado un informe de Diagnóstico Financiero de la Empresa Española en el que se plantea, entre otras cuestiones, el estudio de qué medidas tomaron las empresas españolas para mejorar su rentabilidad. Veamos algunas de las medidas que pueden tomar las empresas para mejorar su rentabilidad.

1) Disminuir los gastos generales

Se busca reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, a lo que podríamos calificar como una empresa austera. La reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor. Es decir, se puede generar el mismo beneficio con menos activos, eliminando activos sobrantes, siendo más eficientes.

2) Introducir nuevos productos

Trabajar correctamente las cuatro herramientas del marketing mix será muy importante, pero el producto es la que da sentido a las otras. Sin producto no hay esfuerzo comercial que valga.

Probablemente nos encontremos ante el fin de una etapa económica y, tras la crisis, estemos abriendo una nueva etapa. En muchos mercados con la recuperación se demandarán nuevos productos. Esos nuevos productos pueden ser más demandados que los antiguos y generar una mejora de los márgenes.

3) Rebajar los precios

Rebajar los precios puede tener sentido en diversas situaciones, a pesar de que a primera vista implique una reducción de los márgenes. En algunas empresas, particularmente las dedicadas a la distribución, la rebaja de precios en algunos productos puede llevar a acudir a sus establecimientos a los consumidores. Es una manera de dar a conocer el resto de sus productos. Se habla de productos gancho. También puede tener sentido, por ejemplo, en aquellos casos en los que la empresa produce varios productos que se consumen juntos, para incentivar la demanda de los otros productos. De esta forma la reducción del margen en un producto se puede ver compensada con la mejora en otros productos. Se busca que, en conjunto, crezca el margen o que se sienten las bases para su crecimiento futuro.

Pero incluso aunque la reducción del precio pudiese tener una repercusión en los márgenes, puede tener mucho sentido para incrementar la rotación

de los activos. Muchas empresas se plantean cómo salvar una transición desde la época de baja demanda de la crisis hacia una nueva de mayor crecimiento, donde muchos de los activos que poseen en la época de baja demanda serán necesarios. Para no reducir el tamaño de la empresa, y tener que afrontar los costes de la liquidación de determinados activos, hay que dar salida a una mayor producción y eso puede requerir alguna reducción de márgenes que puede ser compensada en el futuro en un contexto de mayor demanda.

4) Reducir los costes de personal

La reducción de costes de personal puede mejorar el margen de la empresa, al reducir sus costes. Pero esa reducción de costes también puede propiciar una reducción de precios que incremente la rotación de los activos de la empresa por la vía de vender más, si el incremento de las ventas propiciado por los menores precios no viene acompañado de un incremento proporcionalmente mayor de las inversiones de la empresa para atender esas mayores ventas.

La reducción de costes de personal se puede apoyar en una reducción de salarios o en una menor necesidad de personal para llevar a cabo la misma producción, en definitiva una mejora de la productividad de la empresa. La mejora de la productividad debe ser una de las prioridades de cualquier empresa, porque permite reducir la proporción que representan los costes de personal devolviendo parte de ese éxito a los trabajadores en forma de mejores salarios.

5) Reducir los precios de compra

Reducir los precios de compra es una forma de mejorar los márgenes que puede elevar la rentabilidad económica y financiera de la empresa, siempre que se encuentren las adecuadas fuentes de aprovisionamiento. Si la empresa no encontrase proveedores suficientes dispuestos a proveer a esos precios más reducidos, la reducción de los precios de compra podría perjudicar a la capacidad de la empresa para producir y a la rotación de los activos.

Tener proveedores habituales refuerza una relación de confianza que puede proveer beneficios a largo plazo pero, si la dependencia que pueda tener la empresa de sus proveedores habituales es muy grande, el proveedor puede tratar de aprovechar esa dependencia para elevar los precios. Toda empresa debe examinar continuamente las posibilidades alternativas de aprovisionamiento, de forma que se evite pagar precios más elevados si los beneficios no compensan.

6) Reducir los stocks

Algunas empresas sufren de exceso en sus stocks, lo que puede resultar muy dañino. Es una fuente de costes que reduce los márgenes de la empresa. Pero a la misma vez, la eterna acumulación de las existencias es una forma de impedir que los activos roten todo lo que tienen que rotar. Eso es particularmente importante en empresas en las que las existencias son una proporción suficientemente cuantiosa del activo.

Para muchas otras empresas reducir sus existencias es una forma de abordar los problemas que surgen en todos los procesos de producción,

abordar esos problemas a través de su afloramiento. Con menos existencias pueden aflorar problemas que de otro modo permanecerían ocultos.

7) Abordar la apertura al exterior

En el exterior se pueden encontrar clientes que pueden valorar mucho los productos de la empresa, lo que convenientemente manejado puede mejorar los márgenes. Entre otros factores, las empresas exportadoras se ven beneficiadas por la menor morosidad, las menores restricciones financieras y unos tipos de interés más bajos. La exportación, además, hace menos dependiente a las ventas de las oscilaciones de la demanda nacional. Eso evita que, en épocas de baja demanda, haya excesos de capacidad en la empresa y periodos de baja rotación de los activos.

Pero, sobre todo, es una medida a tomar porque cada vez es más sencillo exportar. Dos de los sectores tradicionalmente más renuentes a planificar una salida al exterior han sido la pequeña empresa y las empresas de servicios. Eso está cambiando. Entre los factores que están propiciando el cambio podemos encontrar dos muy importantes: la mejora de los servicios de las empresas que colaboran para hacer más sencillo su salto al exterior a las empresas exportadoras y las nuevas posibilidades que ofrece Internet en el comercio exterior. Para el salto al comercio exterior, para conocer el potencial exportador de su empresa, para valorar su estrategia y operaciones o para valorar los mercados y sectores donde llevar a cabo ese salto al exterior puede contar con la ayuda de herramientas del grupo BBVA.

Las pequeñas empresas abren su tienda online enfocada al mundo entero conscientes de los principales requerimientos y con una amplia gama de posibilidades en las formas de cobro. Las empresas de servicios van tomando conciencia de que una parte muy importante de sus servicios se pueden transformar en información, en unos y ceros que viajan por el mundo a través de Internet.

8) Mejorar la financiación ajena

La financiación ajena mejora la rentabilidad de la empresa. Dado que se trata de un aspecto financiero, a primera vista, parece que sería una forma de mejorar únicamente la rentabilidad financiera de la empresa, de mejorar ratios financieros como el ROE. Pero la financiación ajena va mucho más allá de lo puramente financiero. Las empresas sin deudas no son rentables, no tienen rentabilidad financiera, pero tampoco económica.

Una empresa sin financiación ajena genera dudas, falta el apoyo de acreedores que muestren su confianza en el proyecto de la empresa. Además, cuando hay financiación ajena, esos acreedores se cuidarán de que la empresa destine esa financiación a activos con mucho uso que puedan permitir que se puedan pagar las deudas, lo que favorece la rotación de los activos.

El refuerzo de la confianza en la empresa se puede trasladar en una mayor demanda de sus productos, y de sus márgenes, fruto de las oportunidades comerciales que adquiere toda empresa que apuesta por la confianza. Por ejemplo, una empresa puede necesitar una financiar una inversión para iniciar una relación a largo plazo con un cliente importante. Quien presta

financiación ajena a largo plazo a esa inversión está dando su apoyo al proyecto, lo que puede ser muy valorado por el cliente.

9) Cerrar líneas de negocio

No es una medida popular, es muy dolorosa cuando hay que despedir trabajadores que no puedan reubicarse, pero es una medida muy necesaria en el proceso de adaptación de la empresa a nuevas realidades.

Las líneas no rentables están absorbiendo parte de los recursos financieros de la empresa sin ofrecer a cambio una rentabilidad económica. El empleo de esos recursos en actividades más rentables elevará la rentabilidad económica de la empresa.

Otro caso se produce cuando de lo que se trata es de reducir el tamaño de la empresa, porque no se encuentran destinos alternativos de esos recursos. Si los activos liquidados no aportaban suficientes beneficios a la empresa, la reducción del activo puede beneficiar a la rentabilidad económica. Y la rentabilidad financiera se puede ver mejorada si, desprendiéndose de una parte de la deuda, se consigue financiar el resto a un tipo de interés menor (BBVA – Pymes, 2015).

2.2.2.7. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

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

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

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

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

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de

comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere Así, tenemos:

- El primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- El segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

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

Finalmente, para Sosa, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador (**Sosa, 2007**).

Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de

esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

2.2.3. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - MYPES

2.2.3.1. DEFINICIÓN

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único 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. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

Cuadro 1. Características de las Mypes.

CARACTERÍSTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo 1700 UIT

FUENTE: MONOGRAFIAS.COM.

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

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." Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPE las siguientes:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños. Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local. Tienen escasa especialización en el trabajo. No

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

2.2.3.2. IMPORTANCIA DE LAS MYPE

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(**monografias.com**).

Mi Empresa –Ministerio de la Producción.

Sistema cofinanciado de servicios de desarrollo empresarial:

- a) capacitación y
- b) asistencia técnica.

Ejecución a través de entidades proveedores de servicios Recursos corresponden a las utilidades del Fideicomiso del FONDEMI.

2.2.3.3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que sugiere enfocarse en el mercado y, puesto su tamaño, lograr flexibilidad a fin de adaptarse a las nuevas circunstancias; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten establecer soluciones de negocios que corresponden a su capacidad de recursos; el trabajo y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de

referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de las Mypes encontramos:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o que goce de estabilidad laboral.

Disponen de limitados recursos financieros.

Tienen un acceso reducido a la tecnología.

Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios es decir son finanzas compartidas.

Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

2.2.3.4. FERRETERÍA

Se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de

construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero. Por ejemplo: “Voy a ir a la ferretería a comprar clavos para poder armar el mueble”, “Se rompió la manija de la puerta, tenemos que comprar otra en la ferretería”, “¿A qué hora abre la ferretería? Necesito algunos tornillos”.

La variedad de elementos que pueden conseguirse en una ferretería es muy amplia aunque depende de cada tienda. Por lo general, no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. También es habitual que vendan las herramientas que se utilizan para trabajar con dichos objetos, como martillos, destornilladores y pinzas.

Muchas veces las ferreterías se asemejan a las cerrajerías ya que ofrecen cerraduras y llaves. En algunos casos, también comercializan persianas, cortinas, pegamentos, pequeños muebles, escaleras y utensilios de jardinería.

Existen grandes cadenas de ferreterías con varias sucursales en una misma ciudad o región. Además hay ferreterías pequeñas que suelen ser emprendimientos familiares o incluso individuales. En cualquier urbe del mundo es posible encontrar una buena cantidad de ferreterías ya que sus productos son muy importantes en la vida cotidiana (**Definición.de**).

III. HIPOTESIS DE INVESTIGACIÓN

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2010) que cuando se realiza una investigación descriptiva no se registra hipótesis, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; en ese sentido nuestra investigación es de tipo descriptiva por lo tanto no lleva hipótesis.

IV. METODOLOGIA

4.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de la investigación es descriptivo, debido a que solo se limitará a detallar las principales características de las variables en estudio. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

4.2.NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Las investigaciones cuantitativas consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

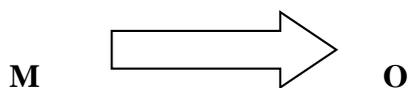
4.3.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; lo que hace que este tipo de investigación es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2003). En ese sentido el diseño esta investigación será no experimental descriptivo, de corte Transversal.

Donde:

M = Muestra conformada por los Gerentes de las Mypes.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.



4.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

P1: La población para la variable Financiamiento se considera finita, la misma que está conformada por los Gerentes de las Ocho (08) MYPEs dedicadas al Rubro de Ferreterías ubicadas en el Distrito de Tumbes.

P2: La población para la variable, Rentabilidad se considera finita, está conformada por los Gerentes de las Ocho (08) MYPEs dedicadas al Rubro de Ferreterías ubicadas en el Distrito de Tumbes.

Cuadro 2. Población de la Investigación.

CUADRO DE GERENTES INTEGRANTES DE LA MYPE			
N°	RAZON SOCIAL	GERENTE	TOTAL
1	FERRETERIA NUNURA E.I.R.L.	01	01
2	FERRETERIA ESCOBAR'S	01	01
3	FERRETERIA LA ECONOMICA E.I.R.L.	01	01
4	FERRETERIA POPULAR NORT-EC E.I.R.L.	01	01
5	FERRETERIA LEO	01	01
6	FERRETERIA ASTRY E.I.R.L.	01	01
7	FERRETERIA HUAMAN	01	01
8	FERRETERIA BELIMOC S.A.C.	01	01
TOTAL DE POBLACION			08

MUESTRA: Según Hernández, Fernández y Baptista, (2010), cuando la población es menor a 50 no requiere de aplicación matemática; siendo la muestra los 08 Gerentes de las Mypes del Rubro Ferreterías ubicadas en el Distrito de Tumbes.

4.5. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN

Matriz, definición y Operacionalización de las Variables.

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO						
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTA)	Medición
FINANCIAMIENTO	Burbano (2014). Denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las	Causas para obtener financiamiento	La Dimensión causas para obtener financiamiento se medirá con los Gerentes mediante la aplicación de la técnica de encuesta, instrumento del cuestionario.	Falta de Liquidez	¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?	Opciones Múltiples
					¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?	Nominal Si - No
					¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?	Nominal Si - No
					¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?	Nominal SI - No
					¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?	Nominal SI - NO
				Crecer o Expandirse	¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa?	Nominal SI - No
					¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?	Nominal SI - No
					¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?	Nominal SI - No
					¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario?	Nominal SI – No
					¿Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?	Nominal SI - No
Internas						

	empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo	Fuentes de financiamiento	financiamiento se medirá con los Gerentes mediante la aplicación de la técnica de encuesta, instrumento o cuestionario.	Externas	¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?	Nominal SI – No
					¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?	Nominal SI – No
					¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo?	Nominal SI – No
					¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa?	Nominal SI - No
					¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?	Nominal SI – No
					¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?	Nominal SI – No
					¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?	Nominal SI – No

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD						
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTA)	Medición
RENTABILIDAD	Gonzales (2002), la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las Mypes a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un	Factores que influyen en la rentabilidad	La Dimensión de los Factores que influyen en la rentabilidad se medirá con los Gerentes mediante la aplicación de la técnica de encuesta, instrumento o cuestionario.	Intensidad de la inversión	¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?	Nominal SI – No
				Productividad	¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?	Nominal SI – No
				Participación de mercado	¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último?	Nominal SI – No
				Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores	¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?	Nominal SI – No
				Calidad de producto/servicio	¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes?	Nominal SI – No

indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial		Tasa de crecimiento del mercado	¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?	Nominal SI – No	
			Integración Vertical	¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?	Nominal SI – No
			Costos operativos	¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?	Nominal SI – No
	Formas de elevar la rentabilidad	Las Formas de elevar la rentabilidad, se medirá con los Gerentes mediante la aplicación de la técnica de encuesta, instrumento o el cuestionario.	Disminuir los gastos generales	¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?	Nominal SI – No
			Introducir nuevos productos	¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?	Nominal SI – No
			Rebajar los precios	¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?	Nominal SI – No
			Reducir los costes de personal	¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?	Nominal SI – No
			Reducir los precios de compra	¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?	Nominal SI – No
			Reducir los stocks	¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?	Nominal SI – No
			Abordar la apertura al exterior	¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?	Nominal SI – No
	Mejorar la financiación ajena	¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?	Nominal SI - No		
	Cerrar líneas de negocio	¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal?	Nominal SI - No		

4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.6.1. TÉCNICAS:

Para Alelu, López, & Rodríguez, (s.f.) se empleó la técnica de la encuesta que fue aplicada a los Ocho Gerentes de las Mypes del rubro de Ferreterías ubicadas en el Distrito de Tumbes.

4.6.2. INSTRUMENTOS:

Para García, (2002) El cuestionario vienen a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables en

investigación, que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y el marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

4.7.PLAN DE ANÁLISIS

Para Alarcón & Gutiérrez, el plan de análisis detalla Las medidas de resumen de las variables Financiamiento y Rentabilidad, y como serán presentadas, indicando los modelos y técnicas estadísticas a usar. Se recogió los datos mediante el instrumento (encuesta), se tabularon y graficaron de manera ordenada de acuerdo a cada variable y sus dimensiones. Se empleó estadística descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes, se usó del programa de hojas de cálculo Microsoft Word y Excel. Luego se realizó el análisis del instrumento y validado por expertos mediante la técnica de (método de juicio por experto) por especialistas.

4.8.MATRIZ DE CONSISTENCIA

Matriz de consistencia

3.8-MATRIZ DE CONSISTENCIA				
Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.				
Titulo	Enunciado	Objetivos	Variables	Metodología
		Objetivo general		
Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.	¿Cuáles son las Características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017?	Determinar características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017		Tipo: Descriptiva Nivel: Cuantitativa
		Objetivos Específicos		
		Identificar las principales causas para obtener el Financiamiento de la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.	Variable de Financiamiento	Diseño: No Experimental, de Corte Transversal
		Identificar las fuentes de financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017.		Población de ambas variables es Infinita, La Muestra resultante es de 10 Gerentes de las Mypes.

		<p>Determinar los factores que influyen en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.</p>	<p>Variable de Rentabilidad</p>	<p>Técnica: la Encuesta, Instrumento es el Cuestionario</p>
		<p>Determinar las principales formas de elevar la rentabilidad en la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.</p>		

4.9.PRINCIPIOS ÉTICOS

Este trabajo de investigación titulado Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017; se realizó teniendo presente: la responsabilidad de salvaguardar la información confidencial y de dominio privado que está relacionado con las operaciones de las empresas encuestadas, la honestidad y sinceridad de los datos tomados por los encuestados.

V. RESULTADOS

5.1. RESULTADO

5.1.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

Tabla 01. ¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
AVECES	06	75%
SIEMPRE	02	25%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 02 ¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 03 ¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	06	75%
NO	02	25%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 04 ¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	05	62.5%
NO	03	37.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 05: ¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	04	50%
NO	04	50%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 06: ¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	06	75%
NO	02	25%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 07: ¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	06	75%
NO	02	25%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 08: ¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	02	25%
NO	06	75%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

5.1.2

2:

Tabla 09 ¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	04	50%
NO	04	50%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 10 ¿Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	06	75%
NO	02	25%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 11 ¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	03	37.5%
NO	05	62.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 12 ¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	00	00%
NO	08	100%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 13 ¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo?

. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 0

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	07	87.5%
NO	01	12.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 14 ¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 15 ¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	00	00%
NO	08	100%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 16 ¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	00	00%
NO	08	100%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 17 ¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	03	37.5%
NO	05	62.5%

TOTAL	08	100%
--------------	-----------	-------------

FUENTE: Elaboración propia.

5.1.3

3:

Tabla 18 ¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 19 ¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 20 ¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 21 ¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%

. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 0

TOTAL	08	100%
--------------	-----------	-------------

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 22 ¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 23 ¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 24 ¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	04	50%
NO	04	50%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 25 ¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%

NO	00	0%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

4.1.4

4:

Tabla 26 ¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 27 ¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 28 ¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	04	50%
NO	04	50%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 29 ¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	05	62.5%

. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 0

NO	03	37.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 30 ¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	04	50%
NO	04	50%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 31 ¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	08	100%
NO	00	00%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 32 ¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	05	62.5%
NO	03	37.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 33 ¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
---------------	-----------	---------------

SI	05	62.5%
NO	03	37.5%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 34 ¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
SI	00	00%
NO	08	100%
TOTAL	08	100%

FUENTE: Elaboración propia.

5.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

5.2.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01.

En la Tabla 01 se aprecia que de los encuestados (08); el 75% (06) manifiesta que a veces tienen el problema de falta de liquidez; el 25% (02) manifiesta que siempre tienen el problema de falta de liquidez, **(Crece negocios, 2013)**. Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos: 1). Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias y 2) Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión.

En la Tabla 02 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) consideran que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez, **(Santana, 2016)**. La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería).

En la Tabla 03 se aprecia que de los encuestados (08); el 75% (06) consideran que venta de activos es una forma de obtener liquidez; el 25% (02) considera que venta de activos no es una forma de obtener liquidez, **(Zamora Torres, 2001)** La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos.

En la Tabla 04 se aprecia que de los encuestados (08); el 62.5% (05) consideran que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez; el 37.5% (03) consideran que solicitar un crédito no es una manera rápida y fácil de obtener liquidez,

(Frazzari, Glenn y Ptersen, 1998) la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares.

En la Tabla 05 se aprecia que de los encuestados (08); el 50% (04) manifiestan que tienen proyectado crecer o expandir la empresa; el 50% (04) manifiestan que no tienen proyectado crecer o expandir la empresa, (Jiménez, 2013). El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

En la Tabla 06 se aprecia que de los encuestados (08); el 75% (06) consideran que si resulta determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa; el 25% (02) consideran que no resulta determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa, (Frazzari, Glenn y Ptersen, 1998) la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares.

En la Tabla 07 se aprecia que de los encuestados (08); el 75% (06) consideran recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse; el 25% (02) manifiestan que no recurrirían a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse, (Jiménez, 2013). El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

En la Tabla 08 se aprecia que de los encuestados (08); el 25% (02) manifiestan que en la actualidad si cuentan con un financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa; el 75% (06) manifiestan que en la actualidad no cuentan con un financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa, **(Jiménez, 2013)**. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

5.2.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 02.

En la Tabla 09 se aprecia que de los encuestados (08); el 50% (04) manifiestan que obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario; el 50% (04) manifiestan que obtener financiamiento no ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario, **(García, 2014)** los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital. En la Tabla 10 se aprecia que de los encuestados (08); el 75% (06) manifiestan que reinvierten las utilidades alcanzadas por la empresa; y un 25% (02) manifiestan que no reinvierten las utilidades alcanzadas por la empresa, **(Santana, 2016)** La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería). En la Tabla 11 se aprecia que de los encuestados (08); el 62.5% (05) manifiestan que su empresa no cuenta con reserva o ahorros para financiarse; y con 37.5% (03) manifiestan que su empresa no cuenta con reserva o ahorros para financiarse, **(Burbano, 2014)** El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es

común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo.

En la Tabla 12 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiesta que no han utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento, **(Crece mype, 2008)**

Financiamiento por medio de los Inventarios son préstamos rápidos, al que podrás devolver cuando el momento de necesidad haya pasado.

En la Tabla 13 se aprecia que de los encuestados (08); el 87.5% (07) consideran que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo; mientras que el 12.5% (01) consideran que el financiamiento a Largo Plazo no es poco atractivo, **(Crece mype, 2008)** se utiliza para financiar inversiones que tardaran un tiempo en comenzar a rendir frutos, es decir, a hacer realidad el tan buscado crecimiento del negocio.

En la Tabla 14 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que si han solicitado crédito financiero durante los años que tiene la empresa, **(Santana, 2016)**

La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería).

En la Tabla 15 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que no utilizan bonos como medio de financiamiento, **(Briceño, 2009)** 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.

En la Tabla 16 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que no utilizan acciones como medio de financiamiento, **(Myers y Majluf, 1984)** plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de

financiamiento. Demuestren que las acciones podrán estar sub-valuadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

En la Tabla 17 se aprecia que de los encuestados (08); el 37.5% (03) manifiestan que si en algún momento han utilizado la hipoteca como medio de financiamiento, y el 62.5% (05) manifiestan que no han utilizado la hipoteca como medio de financiamiento, **(Briceño, 2009)** Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

5.2.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03.

En la Tabla 18 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiesta que si cuentan con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión, **(Zamora Torres, 2001)** La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos.

En la Tabla 19 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que su productividad en su empresa ha mejorado en el último año, **(Martínez, 2009)** Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad.

En la Tabla 20 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) consideran que su empresa si tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año, **Caballero Bustamante (2011)** En las Mypes han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica.

En la Tabla 21 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que si ofertan productos nuevos e innovadores que sus demás competidores, **(Martínez, 2009)** debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado.

En la Tabla 22 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) consideran que los productos que adquieren y venden son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes, **Algieri (2007)** El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia.

En la Tabla 23 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) consideran que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año, **(Zamora Torres, 2001)** La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

En la Tabla 24 se aprecia que de los encuestados (08); el 50% (04) consideran que su empresa identifica, define y establece buenas relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes; el 50% (04) consideran que su empresa no identifica, define y establece buenas relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes, **(Zamora Torres, 2001)** La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas

de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

En la Tabla 25 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que sus costos operativos son razonables y contribuyen a su crecimiento de la empresa, **(Martínez, 2009)** son gastos técnicos y administrativos, alquileres y/o depreciaciones, obligaciones y seguros, materiales de consumo, capacitación y promoción.

5.2.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04.

En la Tabla 26 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) consideran que sus gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma, **(Gonzales, 2002)** Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

En la Tabla 27 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado, **(Algieri, 2007)** El crecimiento y mejora contribuye por una parte que la productividad de la empresa optimice sus procesos y alcance buenos niveles de competitividad que le permitan mantenerse en el mercado ofreciendo productos de calidad a un precio que cubra los costos y genere ganancia,

En la Tabla 28 se aprecia que de los encuestados (08); el 50% (04) manifiestan que aplican estrategias de rebajar a los precios de los productos, el 50% (04) manifiestan que no aplican estrategias de rebajar a los precios de los productos, **(Gonzales, 2002)** Es un

indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

En la Tabla 29 se aprecia que de los encuestados (08); el 62.5% (05) consideran que reducir los costos de personal ayuda a mejorar el margen de la empresa, y el 37.5% (03) consideran que reducir los costos de personal no ayuda a mejorar el margen de la empresa, **(Gonzales, 2002)**, Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

En la Tabla 30 se aprecia que de los encuestados (08); el 50% (04) consideran que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa, y el 50% (04) consideran que reducir los precios de compra no mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa, **(Gonzales, 2002)** Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

En la Tabla 31 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiesta que el exceso de stocks perjudica a la empresa, **(BBVA – Pymes, 2015)** Es una fuente de costes que reduce

los márgenes de la empresa. Pero a la misma vez, la eterna acumulación de las existencias es una forma de impedir que los activos roten todo lo que tienen que rotar.

En la Tabla 32 se aprecia que de los encuestados (08); el 62.5% (05) consideran que la apertura de un tienda online si ayudaría a mejorar la rotación de los activos, 37.5% (03) consideran que la apertura de un tienda online no ayudaría a mejorar la rotación de los activos, **(BBVA – Pymes, 2015)** Las empresas de servicios van tomando conciencia de que una parte muy importante de sus servicios se pueden transformar en información, en unos y ceros que viajan por el mundo a través de Internet.

En la Tabla 33 se aprecia que de los encuestados (08); el 62.5% (05) consideran que el financiamiento ajeno si ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores, y el 37.5% (03) consideran que el financiamiento ajeno no ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores, **(Gonzales, 2002)** Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa. En la Tabla 34 se aprecia que de los encuestados (08); el 100% (08) manifiestan que su empresa no ha realizado el cierre de alguna sucursal, **(BBVA – Pymes, 2015)** la rentabilidad financiera se puede ver mejorada si, desprendiéndose de una parte de la deuda, se consigue financiar el resto a un tipo de interés menor.

VI. CONCLUSIONES

- Se ha identificado que las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de tumbes, según las opiniones obtenidas respecto a las causas para obtener financiamiento, se concluye que es de nivel alto y fuerte ya que al verificar indicador por indicador se observa que el problema de falta de liquidez es superada al aplicar estrategias de reinvertir utilidades y la venta de activos, Por otro lado se observa que para el crecimiento o expansión del negocio se accede a la intermediación financiera a través de créditos financieros.
- Se ha podido identificar que las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de tumbes, según las opiniones obtenidas respecto a las fuentes de financiamiento utilizadas, se concluye que es de nivel alto y fuerte ya que al verificar por indicador se entiende que acceden a tener financiamiento de fuentes internas al revertir sus utilidades, así mismo acceden al financiamiento

de fuentes externas a través de la intermediación financiera mediante los créditos financieros.

- Se ha determinado que as Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de tumbes, según las opiniones obtenidas respecto a los factores que influyen en la rentabilidad, se concluye que es de nivel alto y fuerte ya que al verificar indicador por indicador se aprecia que la empresa tiene mayor influencia y participación en el mercado debido a los factores de intensidad de la inversión, la oferta de productos nuevos, innovadores y de buena calidad que sus demás competidores, logrando de esta manera ser más productivos y tener costos operativos razonables que contribuyen a mejorar su tasa de crecimiento en el mercado en donde se desenvuelve.
- Se ha determinado que las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de tumbes, según las opiniones obtenidas respecto a las principales formas de elevar la rentabilidad, se concluye que es de nivel alto y fuerte ya que al verificar indicador por indicador se concluye que las empresas deben de disminuir sus gastos generales debiendo ser solo los necesarios para el funcionamiento de la empresa, así mismo introducir nuevos productos al mercado pero sin excederse en los stocks, por otro lado se aprecia que la implementación de una tienda online aportaría en la rotación de activos y en la búsqueda de nuevos clientes externos que residen fuera de la distrito de tumbes, finalmente la utilización de financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y a que esta genere confianza ante sus proveedores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Algieri, M. (2007). Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) de las Industrias Metálicas y Metalmeccánicas en Barquisimeto, Estado de Lara”, Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Consultado el 20/01/2018, Recuperado en http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P762.pdf.

Chávez, R. (2016). “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de Mypes Sector Comercio Rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016”, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote - Tumbes. Consultado el 16/01/2018, Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/chavez_aponte_roverto_carlos_financiamiento_capacitacion_rentabilidad_mype_ferreterias.pdf?sequence=1.

Chiroque, J. (2013), “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Artículos de Ferretería del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012”, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote - Piura. Consultado el 18/01/2018, Recuperado en <https://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>.

Crece Negocios, (2014). sitio web Definición de Rentabilidad. Consultado el 19/01/2018. Recuperado en <http://www.crecenegocios.com/definicion-derentabilidad>.

Crece mype, (2008). Sitio web Financiamiento I. Consultado el 19/01/2018. Disponible en <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionandomiempresa/financiamiento-i.pdf>.

Gallozo, D. (2016), “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mype Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, Periodo 2016”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Huaraz, Consultado el 18/01/2018. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/mype_financiamiento_capacitacion_gallozo_huerta_dionee.pdf?sequence=1

Lupu (2016). “Caracterización del Financiamiento Rentabilidad de Mype Sector

Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Tumbes, Consultado el 20/01/2018. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1231/financiamiento_rentabilidad_lupu_atoche_erick_joel.pdf?sequence=1.

Balois, N. (2016) “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio – Rubro Ferreterías – Sihuas, 2016” Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Sihuas, Consultado el 30/01/2018. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%c3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Marro (2005). Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Consultado el 20/01/2018. Recuperado en http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro_f/pdfAmont/demarrof.pdf

AVOLIO, B., MESONES, A. Y ROCA, E. (2011) Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES), Revistas PUCP, consultado el 10/01/2018. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094>

Página Web de BBVA – Pymes, (2015) Cómo mejorar la rentabilidad económica de la empresa, consultado el 13/01/2018. Recuperado de:

<http://www.bbvacontuempresa.es/a/9-medidas-que-puede-poner-unaempresamarcha-para-mejorar-su-rentabilidad>

Página Web de Altavoz.pe, (2016) información respecto al ámbito económico, consultado el 12/02/2018. Recuperado de:

<https://altavoz.pe/2016/01/11/13329/quetanimportantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo/>

Página web Diario Oficial El Peruano, información respecto al ámbito político, consultado el 23/02/2018. Recuperado de: <http://elperuano.pe/noticia-du004garantizara-continuidad-mas-2170-proyectos-el-pais-64026.aspx>

Página web de Mi Empresa Propia, información al ámbito legal, consultado el 12/02/2018. Recuperado de: <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056quemodifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenasempresas/>

Página web del Diario Gestion (2017), información al ámbito legal, Consultado el 23/02/2018. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/gobierno-creofondosubsidiar-financiamiento-productivo-mypes-133579>

Pérez, J. (2017) definición de ferretería, Consultado el 22/02/2018. Recuperado de: <https://definicion.de/ferreteria/>

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (2017) Anuario estadístico sectorial 2016, información al ámbito social, Consultado EL 12/02/2018. Recuperado de http://www2.trabajo.gob.pe/archivos/estadisticas/anuario/Anuario_2016_020717.pdf

Aspilcueta Rivera, J. (2012), Las Mypes en el Perú, Consultado EL 20/01/2018. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypesperu.shtml>

Crece negocios (2013), fuentes de financiamiento para una empresa, consultado el 06/02/2018. recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/fuentesdefinanciamiento-para-una-empresa/>

Página web diario gestion, información al ámbito tecnológico, Consultado el 23/02/2018 recuperado de <https://gestion.pe/economia/mypes-peruanaspodranduplicar-ventas-kit-digital-produce-143979>

Santana, (2015). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (pasajes 110) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Lima. Consultado el 23/01/2018. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/financiamiento_rentabilidad_santana_arrieta_yaritz_guill_jaklin.pdf?sequence=1&isallowed=y

Silva, (2013). El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037888>.

ANEXOS

ANEXO 01: INSTRUMENTO

CUESTIONARIO

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFECIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS GERENTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO DEL RUBRO DE FERRETERIAS DEL DISTRITO DE
TUMBES.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017”**

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

I. DEL FINANCIAMIENTO:

- 1. ¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?**
 - a) A veces
 - b) Siempre

- 2. ¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?**
 - a) Si
 - b) No

- 3. ¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?**
 - a) Si
 - b) No

- 4. ¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?**
 - a) Si
 - b) No

- 5. ¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?**
 - a) Si
 - b) No

- 6. ¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa?**
 - a) Si
 - b) No

- 7. ¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?**
 - a) Si
 - b) No

- 8. ¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?**
 - a) Si

b) No

9. ¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario?

a) Si

b) No

10. ¿Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?

a) Si

b) No

11. ¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?

a) Si

b) No

12. ¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?

a) Si

b) No

13. ¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo?

a) Si

b) No

14. ¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa?

a) Si

b) No

15. ¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?

a) Si

b) No

16. ¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?

a) Si

b) No

17. ¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?

- a) Si
- b) No

II. DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL:

18. ¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?

- a) Si.
- b) No.

19. ¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?

- a) Si.
- b) No.

20. ¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último?

- a) Si.
- b) No.

21. ¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?

- a) Si.
- b) No.

22. ¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes?

- a) Si.
- b) No.

23. ¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?

- a) Si.
- b) No.

24. ¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?

- a) Si.
- b) No.

25. ¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?

- a) Si.
- b) No.

26. ¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?

- a) Si.
- b) No.

27. ¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?

- a) Si.
- b) No.

28. ¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?

- a) Si.
- b) No.

29. ¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?

- a) Si.
- b) No.

30. ¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?

- a) Si.
- b) No.

31. ¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?

- a) Si.
- b) No.

32. ¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?

- a) Si.
- b) No.

33. ¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?

- a) Si.
- b) No.

34. ¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal?

- a) Si.
- b) No.

Tumbes, Febrero del 2018.

ANEXO 02: CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO.....

Identificado con DNI..... Carnet de Colegio

Nº.....

Con el grado

de:.....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. DEYVI JOEL ESPINOZA MORAN, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, febrero del 2018

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE		
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN		
TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017.		
AUTOR: Deyvi Joel Espinoza Moran		
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS		
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN

		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	FINANCIAMIENTO								

1OE	Identificar las principales causas para obtener el Financiamiento de la Mypes del Sector Comercio Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
1	Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez.								
2	Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez.								
3	Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez.								
4	Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez.								
5	Tiene proyectado crecer o expandir la empresa.								
6	Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa.								
7	Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse.								
8	En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa.								
2OE	Identificar las fuentes de financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017.								
9	Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario.								
10	Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa								
11	Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse								
12	Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento								
13	Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo								
14	Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa								

15	Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento								
16	Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento								
17	En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento								
	RENTABILIDAD								
3OE	Determinar los factores que influyen en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
18	La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión.								
19	Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año.								
20	Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año.								
21	Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores.								
22	Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes.								
23	Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año.								
24	Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes								
25	Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta								
4OE	Determinar las principales formas de elevar la rentabilidad en la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
26	Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma.								
27	Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve.								
28	Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos.								
29	Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa.								

30	Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa.								
31	Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa								
32	Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos								
33	Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores								
34	Su empresa ha realizado alguna vez el cierre de línea de negocio								



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO.....

Identificado con DNI..... Carnet de Colegio

Nº.....

Con el grado

de:.....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. DEYVI JOEL ESPINOZA MORAN, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en

cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, febrero del 2018

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017.

AUTOR: Deyvi Joel Espinoza Moran									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más items para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	FINANCIAMIENTO								
10E	Identificar las principales causas para obtener el Financiamiento de la Mypes del Sector Comercio Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
1	Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez.								
2	Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez.								
3	Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez.								

4	Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez.								
5	Tiene proyectado crecer o expandir la empresa.								
6	Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa.								
7	Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse.								
8	En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa.								
2OE	Identificar las fuentes de financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017.								
9	Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario.								
10	Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa								
11	Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse								
12	Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento								
13	Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo								
14	Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa								
15	Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento								

16	Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento								
17	En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento								
	RENTABILIDAD								
3OE	Determinar los factores que influyen en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
18	La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión.								
19	Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año.								

20	Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año.								
21	Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores.								
22	Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes.								
23	Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año.								
24	Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes								
25	Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta								
40E	Determinar las principales formas de elevar la rentabilidad en la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
26	Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma.								
27	Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve.								
28	Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos.								
29	Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa.								
30	Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa.								
31	Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa								
32	Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos								
33	Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores								
34	Su empresa ha realizado alguna vez el cierre de línea de negocio								



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

YO.....

Identificado con DNI..... Carnet de Colegio

Nº.....

Con el grado

de:.....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por la estudiante Br. DEYVI JOEL ESPINOZA MORAN, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, febrero del 2018

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
TÍTULO: Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, Año 2017.									
AUTOR: Deyvi Joel Espinoza Moran									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
FINANCIAMIENTO									
1OE	Identificar las principales causas para obtener el Financiamiento de la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
1	Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez.								
2	Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez.								
3	Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez.								
4	Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez.								
5	Tiene proyectado crecer o expandir la empresa.								
6	Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa.								
7	Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse.								
8	En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa.								
2OE	Identificar las fuentes de financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferreterías del Distrito de Tumbes, año 2017.								
9	Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario.								

10	Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa								
11	Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse								
12	Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento								
13	Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo								
14	Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa								
15	Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento								
16	Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento								
17	En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento								
	RENTABILIDAD								
3OE	Determinar los factores que influyen en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								
18	La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión.								
19	Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año.								
20	Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año.								
21	Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores.								
22	Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes.								
23	Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año.								
24	Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes								
25	Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta								
4OE	Determinar las principales formas de elevar la rentabilidad en la Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017.								

26	Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma.								
27	Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve.								
28	Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos.								
29	Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa.								
30	Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa.								
31	Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa								
32	Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos								
33	Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores								
34	Su empresa ha realizado alguna vez el cierre de línea de negocio								

ANEXO 03: JUICIO DE EXPERTOS

ESCALA DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS

TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017.

AUTOR: ESPINOZA MORAN DEYVI JOEL

Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																SUPERACION DE OBSERVACIONES	
		¿Es pertinente con el concepto?				¿Necesita mejorar la redacción?				¿Es tendencioso asquiescente?				¿Se necesita más ítems para medir el concepto?					
		Exp. 1	Exp. 2	Exp. 3	TOTAL	Exp. 1	Exp. 2	Exp. 3	TOTAL	Exp. 1	Exp. 2	Exp. 3	TOTAL	Exp. 1	Exp. 2	Exp. 3	TOTAL		
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		SI
	FINANCIAMIENTO																		
OEO1	IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES CAUSAS PARA OBTENER EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017.																		
1	Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
2	Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
3	Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
4	Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
5	Tiene proyectado crecer o expandir la empresa.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
6	Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
7	Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
8	En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
OEO2	IDENTIFICAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017.																		
9	Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario.	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
10	Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
11	Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
12	Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
13	Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
14	Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
15	Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
16	Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12
17	En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento	1		1		1		1		1		1		1		1		1	12

RENTABILIDAD																
OE03	DETERMINAR LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017.															
18	La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
19	Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
20	Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
21	Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
22	Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
23	Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
24	Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
25	Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
OE04	DETERMINAR LAS PRINCIPALES FORMAS DE ELEVAR LA RENTABILIDAD EN LA MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017.															
26	Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
27	Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
28	Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
29	Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
30	Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa.	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
31	Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
32	Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
33	Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
34	Su empresa ha realizado alguna vez el cierre de línea de negocio	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	
TOTAL		34	34	34		34	1	33		34	34	34		34	34	
Escala evaluativa																
Escala evaluativa EXCELENTE		3														
Escala evaluativa BUENO		2														
Escala evaluativa DEFICIENTE		1														
Nivel		Escala evaluativa														
¿Es pertinente con el concepto?		3	Excelente	102/34 = 3												
¿Necesita mejorar la redacción?		3	Excelente	101/34 = 2.97058824												
¿Es tendencioso asquiescente?		3	Excelente	102/34 = 3												
¿Se necesita más ítems para medir el concepto?		3	Excelente	102/34 = 3												
		Escala evaluativa 11.9705882/4 = 2.99264706														
		NOMBRES Y APELLIDOS				DNI	CARNET	GRADO								
EXPERTO 1		EDITA JERID PERICHE CASTRO				41799958	4038	MAGISTER								
EXPERTO 2		RUBEN EDGARDO INFANTE CARRILLO				42734687	4004	MAGISTER								
EXPERTO 3		GALVANIGUERRERO GARCIA				45101586	9883	MAGISTER								

ANEXO 04: LIBRO DE CÓDIGOS

LIBRO DE CÓDIGOS											
AUTOR: ESPINOZA MORAN DEYVI JOEL											
VARIABLE FINANCIAMIENTO											
N°	ITEM'S		1	2	3	4	5	6	7	8	TOTAL
1	¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?	AVECES	1	1	1	1	1	1			6
		SIEMPRE							1	1	2
2	¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
3	¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?	SI	1	1	1	1	1	1			6
		NO							1	1	2
4	¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?	SI	1	1	1	1	1				5
		NO						1	1	1	3
5	¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?	SI	1	1	1	1					4
		NO					1	1	1	1	4
6	¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa?	SI	1	1	1	1	1	1			6
		NO							1	1	2
7	¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?	SI	1	1	1	1	1	1			6
		NO							1	1	2
8	¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?	SI	1	1							2
		NO			1	1	1	1	1	1	6
9	¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario?	SI	1	1	1	1					4
		NO					1	1	1	1	4
10	¿Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?	SI	1	1	1	1	1	1			6
		NO							1	1	2
11	¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?	SI	1	1	1						3
		NO				1	1	1	1	1	5

12	¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?	SI									0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	8
13	¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo?	SI	1	1	1	1	1	1	1		7
		NO								1	1
14	¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
15	¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?	SI									0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	8
16	¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?	SI									0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	8
17	¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?	SI	1	1	1						3
		NO				1	1	1	1	1	5

LIBRO DE CÓDIGOS											
AUTOR: ESPINOZA MORAN DEYVI JOEL											
VARIABLE RENTABILIDAD											
N°	ITEM'S		1	2	3	4	5	6	7	8	TOTAL
18	¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
19	¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
20	¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
21	¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
22	¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
23	¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0

24	¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?	SI	1	1	1	1					4
		NO					1	1	1	1	4
25	¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
26	¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
27	¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
28	¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?	SI	1	1	1	1					4
		NO					1	1	1	1	4
29	¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?	SI	1	1	1						3
		NO				1	1	1	1	1	5
30	¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?	SI	1	1	1	1					4
		NO					1	1	1	1	4
31	¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?	SI	1	1	1	1	1	1	1	1	8
		NO									0
32	¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?	SI	1	1	1	1	1				5
		NO						1	1	1	3
33	¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?	SI	1	1	1	1	1				5
		NO						1	1	1	3
34	¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal?	SI									0
		NO	1	1	1	1	1	1	1	1	8

RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS							
AUTOR: ESPINOZA MORAN DEYVI JOEL							
VARIABLE FINANCIAMIENTO							
N°	ITEM'S		1-8	Total	TOTAL	%	TOTAL%
1		AVECES	6	6	8	75	100

	¿Con que frecuencia su empresa tiene el problema de falta de liquidez?	SIEMPRE	2	2		25	
2	¿Considera usted que reinvertir las utilidades es una estrategia para obtener liquidez?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
3	¿Considera que la venta de activos es una forma de obtener liquidez?	SI	6	6	8	75	100
		NO	2	2		25	
4	¿Considera que solicitar un crédito es una manera rápida y fácil de obtener liquidez?	SI	5	5	8	62.5	100
		NO	3	3		37.5	
5	¿Tiene proyectado crecer o expandir la empresa?	SI	4	4	8	50	100
		NO	4	4		50	
6	¿Considera determinante solicitar un crédito para lograr crecer o expandir la empresa?	SI	6	6	8	75	100
		NO	2	2		25	
7		SI	6	6	8	75	100
	¿Piensa recurrir a algún tipo de financiamiento para lograr crecer o expandirse?	NO	2	2		25	
8	¿En la actualidad cuenta con financiamiento para ampliar o mejorar la infraestructura de la empresa?	SI	2	2	8	25	100
		NO	6	6		75	
9	¿Para obtener financiamiento ha recurrido a las aportaciones de socios y/o del propietario	SI	4	4	8	50	100
		NO	4	4		50	
10	¿Usted reinvierte las utilidades alcanzadas por la empresa?	SI	6	6	8	75	100
		NO	2	2		25	
11	¿Su empresa cuenta con reserva o ahorros para financiarse?	SI	3	3	8	37.5	100
		NO	5	5		62.5	
12	¿Ha utilizado sus inventarios para financiarse en algún momento?	SI	0	0	8	0	100
		NO	8	8		100	
13	¿Considera usted que el financiamiento a Largo Plazo es poco atractivo?	SI	7	7	8	87.5	100
		NO	1	1		12.5	
14	¿Ha solicitado algún crédito financiero durante los años que tiene la empresa?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
15	¿Su empresa utiliza los bonos como medio de financiamiento?	SI	0	0	8	0	100
		NO	8	8		100	
16		SI	0	0	8	0	100

	¿Su empresa utiliza las acciones como medio de financiamiento?	NO	8	8		100	
17	¿En algún momento ha utilizado la hipoteca como medio de financiamiento?	SI	3	3	8	37.5	100
		NO	5	5		62.5	

RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS							
AUTOR: ESPINOZA MORAN DEYVI JOEL							
VARIABLE RENTABILIDAD							
N°	ITEM'S		1-8	Total	TOTAL	%	TOTAL%
18	¿La empresa cuenta con productos en las cuales aplica frecuentemente la intensidad de la inversión?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
19	¿Considera que la productividad en su empresa ha mejorado en el último año?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
20	¿Considera que su empresa tiene influencia y mayor participación en el mercado en el último año?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
21		SI	8	8	8	100	100
	¿Su empresa oferta productos nuevos e innovadores que sus demás competidores?	NO	0	0		0	
22	¿Considera que los productos que adquiere y vende son de buena calidad y satisfacen las necesidades de sus clientes?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
23	¿Considera que su tasa de crecimiento en el mercado ha mejorado en el último año?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
24	¿Considera que su empresa identifica, define y establece relaciones y ventajas competitivas con sus proveedores, distribuidores y clientes?	SI	4	4	8	50	100
		NO	4	4		50	
25	¿Cree que los costos operativos de la empresa son razonables y contribuyen al crecimiento de esta?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
26	¿Considera que los gastos generales de la empresa son los necesarios y razonables para el funcionamiento de la misma?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
27	¿Su empresa introduce constantemente nuevos productos al mercado en que se desenvuelve?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
28	¿Su empresa aplica estrategias de rebajar los precios de los productos?	SI	4	4	8	50	100
		NO	4	4		50	
29	¿Considera que reducir los costos de personal ayuda en cierta forma a mejorar el margen de la empresa?	SI	3	3	8	37.5	100
		NO	5	5		62.5	

30	¿Considera que reducir los precios de compra mejora los márgenes económicos y financieros de la empresa?	SI	4	4	8	50	100
		NO	4	4		50	
31	¿Cree que el exceso de stocks perjudica a la empresa?	SI	8	8	8	100	100
		NO	0	0		0	
32	¿Considera que la apertura de un tienda online ayudaría a mejorar la rotación de los activos?	SI	5	5	8	62.5	100
		NO	3	3		37.5	
33	¿Considera que el financiamiento ajeno ayuda a la empresa a consolidarse y generar confianza a sus proveedores?	SI	5	5	8	62.5	100
		NO	3	3		37.5	
34	¿Su empresa en algún momento ha realizado el cierre de alguna sucursal?	SI	0	0	8	0	100
		NO	8	8		100	

ANEXO 05: FOTOGRAFIAS



Ferretería Nunura E.I.R.L.



FerreteríaLeo.



FerreteríaBelimoc S.A.C.

ANEXO 06: EVIDENCIA TURNITIN

INFORME FINAL DE TESIS

por Deyvi Joel Espinoza Moran

Fecha de entrega: 08-may-2018 12:04p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 960882425

Nombre del archivo: ESPINOZA_MORAN_DEYVI_JOEL_-_INFORME_DE_TESIS_FINAL.pdf (1.5M)

Total de palabras: 27252

Total de caracteres: 145195

INFORME FINAL DE TESIS

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRINCIPALES

1	asep.pe Fuente de Internet	1%
2	www.mac.pe Fuente de Internet	1%
3	docs.universidadecotec.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	www.researchgate.net Fuente de Internet	1%
5	www.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	www.cuadresubolsillo.com Fuente de Internet	1%
7	www.economia48.com Fuente de Internet	1%
8	www.gestoresdecofide.com.pe Fuente de Internet	1%
9	clubensayos.com Fuente de Internet	1%