



**Facultad de Ciencias Contables Financieras y
Administrativas
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras**

TESIS:

**El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y
pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del
distrito de Callería-Pucallpa, 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Bach. Augusto Rafael Paima Amasifuén

Asesora:

Mg. Lila Ramírez Zumaeta

**Línea de Investigación:
Dirección Estratégica y Comercial**

**Sub Línea de Investigación:
La Contabilidad en la Integración Económica Global**

**UCAYALI – PERÚ
2019**

JURADO EVALUADOR

Dr. Jorge Luis Vargas Espinoza
Presidente

Percy Orland Rojas Medina
Secretario

Julio Chamoli Perea
Vocal

Mg. Lila Ramírez Zumaeta
Asesora

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a Dios a mis padres que me formaron con principios y valores; a mi esposa Luciela y adorados hijos, Shaunie Arely y Renzo Gabriel, que en todo momento fueron mi motivación y fortaleza para poder concluir la presente tesis de investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por protegerme y darme la fuerza de superar los obstáculos y dificultades que se me presentaron y seguir adelante para alcanzar mi meta.

También agradezco a mis profesores de la Universidad Privada de Pucallpa a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias por su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual nos abrió sus puertas a jóvenes como yo, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

A mi asesora interna la Mg. Lila Ramírez Zumaeta, las gracias totales por su paciencia, dedicación, en su asesoría que me dio durante todo el proceso de mi investigación.

DECLARACION JURADA DE AUTENTICIDAD

Yo, Augusto Rafael Paima Amasifuén, estudiante de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Privada de Pucallpa, identificado con DNI N° 40400979

Con la tesis titulada "El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016".

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada parcialmente ni totalmente.
3. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados por tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirá en un aporte a la realidad investigadora.

De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción de deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Pucallpa.

Lugar y Fecha : Pucallpa, 26 de noviembre del 2018

Nombres y Apellidos : Augusto Rafael Paima Amasifuén

DNI : 40400979

Firma :



RESUMEN

El objetivo de la investigación fue determinar la relación que existe entre el financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016.

El diseño de investigación que se utilizó es no experimental, en su modalidad transversal, el nivel de investigación es correlacional, el tipo de investigación es aplicada y el enfoque cuantitativo; con una muestra poblacional de 15 microempresarios del rubro ferretero, La técnica utilizada para la recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, que fueron dos uno compuestos de 12 y el otro de 10 ítems o preguntas respectivamente, el cuestionario uno relacionado al financiamiento económico y el cuestionario dos relacionado a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero.

Los **resultados** obtenidos con relación a la primera variable financiamiento económico de acuerdo a la tabla y gráfico N° 01, fueron que el 73,33% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento económico y 26,67% a veces. Con respecto a la segunda variable Rentabilidad de las micro empresas de acuerdo con la tabla y figura N° 05 se observó que 80% de encuestados refieren siempre tienen rentabilidad en su empresa y 20% a veces.

La **conclusión** alcanzada en esta investigación de acuerdo a la tabla N° 09, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,876$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2016.

Palabras clave: Financiamiento económico; Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The objective of the research was to determine the relationship that exists between the economic financing and its profitability of the micro and small enterprises of the hardware sector, from the district of Callería-Pucallpa, 2016.

The study method was deductive and inductive, the type of study was cross-sectional descriptive correlation, with a population sample of 15 microentrepreneurs of the hardware sector. The technique used for the data collection was the survey and the instrument was the questionnaire, which were two one composed of 12 and the other of 10 items or questions respectively, the questionnaire one related to economic financing and questionnaire two related to the profitability of micro and small businesses in the hardware trade sector.

The results obtained in relation to the first economic financing variable according to the table and graph No. 01, were that 73.33% of respondents report that their companies always receive economic financing and 26.67% at times. With regard to the second variable Profitability of micro-enterprises according to table and figure No. 05, it was observed that 80% of respondents always report profitability in their company and 20% at times.

The conclusion reached in this investigation according to table No. 09, having applied the statistical test Pearson correlation coefficient obtaining $r = 0.876$ high positive and $P \text{ value} = 0.00 < 0.01$, is highly significant that implies rejecting the null hypothesis with level of 1% significance. It is concluded that there is a significant relationship between economic financing and profitability of the micro and small companies of the hardware trade sector, from the district of Calleria-Pucallpa, 2016.

Keywords: Economic financing; Profitability of micro and small businesses.

ÍNDICE GENERAL

Jurado evaluador	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	vi
Abstract.....	vii
Introducción.....	xiv
CAPITULO I.- EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1.Problema general.....	4
1.2.2.Problemas específicos	4
1.3. Formulación del objetivo.....	4
1.3.1.Objetivo general.....	4
1.3.2.Objetivos específicos	4
1.4. Justificación de la investigación.....	5
1.5. Delimitaciones del estudio.....	6
1.6. Viabilidad del estudio.....	6
CAPITULO II.- MARCO TEÓRICO	8
2.1. Antecedentes del problema.....	8
2.2. Bases teóricas	14
2.2.1.Financiamiento económico.....	14
2.2.1.1.Dimensión uno: Bancos.....	23
2.2.1.2.Dimensión dos: Intereses.....	25

2.2.1.3.Dimensión tres: Acceso al crédito	29
2.2.2.Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	36
2.2.2.1.Dimensión uno: Inversión.....	40
2.2.2.2.Dimensión dos: Utilidad	45
2.2.2.3.Dimensión tres: Innovación	49
2.3. Definiciones de términos básicos	51
2.4. Formulación de hipótesis.....	53
2.4.1.Hipótesis general	53
2.4.2.Hipótesis específica	54
2.5. Operacionalización de variables.....	55
CAPITULO III.- METODOLOGIA.....	57
3.1. Diseño de la investigación	57
3.2. Población y Muestra	57
3.2.1.Población	57
3.2.2.Muestra	59
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	60
3.3.1.Descripción de las técnicas e instrumentos.....	60
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	63
CAPITULO IV.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN	64
3.1. Presentación de Resultados.....	64
4.2. Discusión	77
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	81
ANEXOS	87
Anexo 01: Matriz de consistencia.....	88

Anexo 02: Instrumentos de aplicación.....	90
Anexo 03: Juicios de expertos.....	93
Anexo 05: Constancia de Coincidencia.....	104
Anexo 07: Fotos	105

Índice de tablas

Tabla: 01	Variable financiamiento económico.....	59
Tabla: 02	Dimensión Bancos.....	60
Tabla: 03	Dimensión Tasa de interés	61
Tabla: 04	Dimensión Acceso al crédito.....	62
Tabla: 05	Variable Rentabilidad.....	63
Tabla: 06	Nivel de la dimensión inversión.....	64
Tabla: 07	Nivel de la dimensión utilidad.....	65
Tabla: 08	Nivel de la dimensión innovación.....	66
Tabla: 09	Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variables Financiamiento económico y Rentabilidad.....	68
Tabla: 10	Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión Inversión.....	69
Tabla: 11	Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión utilidad.....	70
Tabla: 12	Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión innovación.....	71

Índice de figuras

Figura: 01 Nivel de la variable Financiamiento.....	60
Figura: 02 Nivel de la Dimensión Bancos de financiamiento.....	61
Figura: 03 Nivel de la Dimensión Tasa de interés.....	62
Figura: 04 Nivel de la Dimensión Tasa de interés.....	63
Figura: 05 Variable Rentabilidad.....	64
Figura: 06 Dimensión Inversión.....	65
Figura: 07 Dimensión Utilidad.....	66
Figura: 08 Dimensión Innovación.....	67

ÍNDICE DE SIGLAS Y ACRÓNICOS

MIPYME	Micro, pequeña y mediana empresa.
SUNAT	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
MYPE	Micro y Pequeña Empresa.
PYME	Pequeña y mediana empresa.
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática.
FE	Financiamiento económico
CCP	Coefficiente de Correlación de Pearson

INTRODUCCIÓN

En este mundo globalizado en que vivimos es muy importante estar a la vanguardia sobre los diversos financiamientos otorgados por las diferentes entidades bancarias en nuestra región, para así las micro y pequeñas empresas del sector rubro ferretero, puedan surtir mejor sus productos y tener mayor rentabilidad en sus negocios.

La Tesis consta de cinco partes fundamentales: Capítulo I. Plan Temático del Problema, Capítulo II. Marco Teórico, Capítulo III. Metodología, Capítulo IV. Resultados y Discusión, Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones. Capítulo VI. Fuente de Información bibliográfica, referencias bibliográficas, Apéndice.

Los resultados obtenidos en esta investigación, partiendo del objetivo general y específico, concluimos que el resultado es positivo, que sí existe relación significativa entre ambas variables que son El Financiamiento y la rentabilidad. Con este trabajo de investigación nos damos cuenta del desarrollo de los proyectos emprendidos por la micro y pequeñas empresas del rubro ferretero tienen mayor rentabilidad, cuanto mayor financiamiento obtienen.

CAPITULO I.- EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad, observamos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, dando pie a implementar empresas de diversos rubros, tanto industriales, comerciales, de servicios, entre otros.

En esa misma línea, Tello S. Y. (2014), en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, precisa que las pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno. Una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Asimismo, no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña y mediana empresa ha evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial.

Agrega Tello, en el sector Mypes existe mucha informalidad ello se

evidencia en los instrumentos ineficaces de formalización, pésima competitividad, ineficacia del acceso a las compras del Estado, restricción del crédito financiero; incumplimiento de la Ley MIPYME por los gobiernos nacionales, regionales y locales; carencia de innovación y de servicios tecnológicos a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas; existencia de una SUNAT que con su poder coercitivo solo exhorta a la recaudación pero no a desarrollar un sistema tributario que favorezca a las micro, pequeñas y medianas empresas de manera competitiva; falta de promoción de las exportaciones de las MYPE; restricción del acceso al mercado, tanto de productos finales como de factores de producción.

Felices P. B. (2014), en ¿Sabías que el 60% de las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) en Latinoamérica son informales?, sostiene que las micro y pequeñas empresas (MYPE) abundan en el Perú, son parte importante del crecimiento. Según la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de Mypes en el país, y en toda la región son el símbolo del camino al desarrollo. Sin embargo, el 60% de estas unidades productivas en toda Latinoamérica mantiene a sus trabajadores en condiciones de informalidad. Es decir, 6 de cada 10 Mypes en esta parte del mundo son informales.

Por otro lado, la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las Mypes a largo plazo, siendo un indicador financiero más frecuente a la hora de medir la buena gestión empresarial. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y crecimiento de los negocios en el tiempo. Es por ello que las decisiones dirigidas a financiarse mediante deuda, deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y por ende en el rendimiento sobre la inversión.

El desarrollo económico de un negocio y/o de una empresa, así como su respectivo crecimiento depende en cierta medida de su capacidad financiera para cubrir los costos de operación, los niveles exigibles de deuda y la

inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos.

No obstante, la mala administración financiera podría ocasionar que las micro empresas accedan al préstamo, y luego tengan dificultades para poder asumirla porque no toman en cuenta que existen otras obligaciones que se han comprometido en el periodo, como comisiones u otros, resulta de vital importancia el conocer todas estas consideraciones.

En efecto los pequeños negocios ferreteros han logrado posicionarse en la mente de los consumidores finales, sus productos tienen la ventaja de un costo menor, costos accesibles en comparación con las grandes cadenas de supermercados, así como la atención personalizada. Además, muchas de estas empresas minoristas también ofrecen el servicio a domicilio a un precio menor y sin demoras; es decir, en el momento de la solicitud.

Las micro empresas del sector ferretero del distrito de Callería-Pucallpa son empresas ubicadas en el ramo de la comercialización de materiales de construcción ya que ejecutan actividades de compra y venta de artículos, equipos y productos ferretería, son la fuente principal para las diversas empresas ligadas a las construcciones de obras, lo que implica que dichas empresas deben de tener la capacidad de suministrarle todos los insumos que se requiera para la construcción. Por lo tanto, estas pequeñas empresas requieren de la obtención de financiamiento, que les permita contar con los recursos financieros necesarios con la finalidad de aumentar su crecimiento, su productividad y puedan lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial.

Asimismo, la falta de liquidez en la micro empresas hace que recurran al financiamiento, ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima, mercaderías o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento de su ciclo de vida del financiamiento de terceros.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Qué relación existe entre el financiamiento económico y la rentabilidad de las micro y la pequeña empresa del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cuál es la relación que existe entre financiamiento económico y la dimensión inversión en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?

¿Cómo se relaciona el financiamiento económico y la dimensión utilidad en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería - Pucallpa, período 2016?

¿De qué manera se relaciona el financiamiento económico y la dimensión innovación en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?

1.3. Formulación del objetivo

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el financiamiento económico y su rentabilidad en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

1.3.2. Objetivos específicos

Describir la relación entre el financiamiento económico y la

dimensión inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

Conocer la relación entre el financiamiento económico y la dimensión utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

Describir la relación entre el financiamiento económico y la dimensión innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

1.4. Justificación de la investigación

Justificación teórica

El presente proyecto de tesis se justificó porque existen muchos micros y pequeñas empresas que desconocen la relación existente entre el financiamiento económico y rentabilidad.

Justificación práctica

Se justificó prácticamente, porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de comercio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Justificación metodológica

En el presente proceso de investigación se justificó porque se trabajará de una manera deductiva e inductiva, es decir se verán aspectos generales y luego se bajará a cada una de sus partes y viceversa.

Justificación social

Esta investigación busco que las Mypes consigan sus objetivos, ser más eficientes y eficaces, para de esta manera dar un servicio y productos de

calidad a la población.

1.5. Delimitaciones del estudio

Delimitación Espacial

La investigación se realizó recopilando información mediante una encuesta a 15 empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Callería.

Delimitación Temporal

La investigación se realizó entre los meses de mayo, junio, julio, agosto y setiembre del año 2016.

Delimitación Teórica

Los elementos teóricos estuvieron alineados fundamentalmente a la aplicación de teorías del financiamiento, tipos de financiamiento y el marco conceptual de la rentabilidad.

1.6. Viabilidad del estudio

Evaluación Técnica

En la elaboración de este proyecto de tesis se han considerado todos los elementos necesarios para su desarrollo, de acuerdo a lo establecido por la Facultad de Ciencias Contables y Financieros de la Universidad Privada de Pucallpa.

Evaluación Ambiental

Debido a su naturaleza de la investigación correlacional no genero impacto ambiental negativo en ninguno de los componentes del ecosistema.

Evaluación Financiera

El estudio de investigación fue financiado en su totalidad por el tesista, Augusto Rafael Paima Amasifuén es posible realizarlo porque no requiere de una gran inversión económica, no requiere de mucho tiempo para realizarlo, facilidad de acceso a la información en la recolección de datos y existe

literatura relacionado a las variables.

Evaluación Social

Se ha logrado constituir un equipo de trabajo debidamente implementado tanto a nivel teórico como metodológico, para que su colaboración sea la más pertinente y eficiente posible.

CAPITULO II.- MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

Antecedentes internacionales

De Soraluze C. (2015), en su artículo científico: “*Las Pymes españolas vuelven a ser rentables*”, sostiene en cifras que la rentabilidad de las microempresas españolas prácticamente se triplicó, pasando de un 0,46% en el año 2012 al 1,49% al cierre de 2013; las pequeñas aumentaron un 72% en el mismo período, pasando del 2,12 al 3,65 por ciento en 2013, y las medianas mejoraron un 25%, desde el 3,74 hasta el 4,69.

Agrega De Soraluze, en sentido contrario, el tema de financiamiento bancario en las Pymes, actúa como mecanismo de disciplina de la inversión en intangibles y activos fijos; por otro lado al no ser garantía real para los créditos; su localización y en algunos de los casos su situación económica del entorno próximo; se ve reflejado en una liquidez escasa en el activo total, dadas las restricciones crediticias y la necesidad que tienen estos del crédito, y mayor coste de oportunidad, de esa liquidez a eso agregar el apoyo que brinda el gobierno les resulta sumamente atractivo para su crecimiento en alguno de los casos.

Sin embargo, en términos económicos, el análisis elaborado por el Colegio de Registradores señala cómo la crisis sigue motivando la progresiva separación de los gastos medios corrientes por trabajador entre los distintos segmentos de pymes (25.750 euros, 29.053 euros y 33.022 euros en

micropymes, pequeñas y medianas empresas, respectivamente), lo que puede relacionarse directamente con la habitual vinculación que se produce entre menores retribuciones y una mayor permanencia del empleo medio, al menos el fijo, así como también con las mayores o menores retribuciones medias de los sectores de especialización de estas pequeñas empresas.

Antecedentes latinoamericanos

Lecuona R. (2015), en su investigación “*El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente*”; concluye: El crédito sin leyes adecuadas y generalmente respetadas no puede fluir ampliamente. Los bancos tienen, ante todo, que tutelar el ahorro de la sociedad. Leyes que protejan prioritariamente al acreedor con costos y tiempos de ejecución razonables, son precondition para la bancarización. Mientras existan acreditados que puedan incumplir sus obligaciones impunemente, el financiamiento institucional seguirá limitado, especialmente en el campo de las Pymes.

La desregulación eficiente de la actividad de las Pymes y la adecuación de los marcos fiscal y laboral es condición indispensable para frenar el crecimiento de la informalidad y, posteriormente, formalizar a miles de empresas que operan completa o parcialmente fuera de la ley. La informalidad es uno de los grandes obstáculos a la bancarización de México, especialmente en el segmento Pyme pues las empresas no pueden constituirse legalmente en sujeto de crédito.

Agrega Lecuona, la constitución y desarrollo continuo de bancos de información relevante y confiable sobre las Pymes y sobre los empresarios Pyme, es un pilar sin el cual será imposible madurar el mercado de crédito en el segmento. La aplicación de metodologías como el “Credit Scoring”, que reducen sustancialmente los costos de operación no podrá ser aplicada sin fuentes electrónicas de información fidedigna.

La coordinación y sinergia entre las instituciones gubernamentales involucradas en el servicio a las Pymes y entre estas y el sector privado, es factor indispensable para potenciar el impacto de los escasos recursos que se

están canalizando a financiar y desarrollar empresas de menor tamaño.

Concluye Lecuona, a pesar de diversos intentos públicos para dar acceso a las Pymes al financiamiento mediante el mercado de valores, hasta la fecha este es negligible. Dado que el ahorro forzoso originado en el Sistema de Ahorro para el Retiro y el voluntariado canalizado mediante las Sociedades de Inversión son los elementos más dinámicos del sistema financiero, aparece como crucial la conformación de mecanismos efectivos de bursatilización que apoyen el desarrollo de las Pymes de mejor nivel con que cuenta el país.

El diseño y puesta en práctica de modelos de emprendimiento y financiamiento mediante capital de riesgo, que sean reproducibles y logren alcanzar escalas significativas, es un gran pendiente de la política pública. Hasta ahora ha habido una multiplicidad de ejercicios de “laboratorio” que no han trascendido de manera significativa al mercado por más atractivos y exitosos que resulten académicamente.

Aróstegui. (2013), en su investigación *“Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, en la Plata-Argentina”*, Sostiene que los empresarios, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

Agrega Aróstegui, unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó

que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas.

Se concluye que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, estas pequeñas empresas coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Antecedentes nacionales

Quincho M. (2011), en *“La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes y su grado de influencia en el fracaso y el incremento del desempleo en la Provincia de Chincha”*. Precisa que, el desarrollo del país está ligado al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI, así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Mypes para la erradicación del desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón el estado excluye a las Mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales. Una de las causas del fracaso de las Mypes es el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas.

El fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. Concluye Quincho, el país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes, pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las

Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés.

Domínguez S. (2014), en *“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las Mypes, en el sector comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote”*. Periodo 2013, precisa que, el 75% de los encuestados recibió crédito del banco continental y el 25% de los encuestados del banco de crédito, así mismo el 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo, y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto en activo fijo, También se reflejó que las empresas encuestadas no capacitan a su personal, solo se auto capacitan con sus propios recursos. Finalmente se pudo constatar que, si hubo relación, con el financiamiento en la rentabilidad de las Mypes, ya que los resultados muestran que el financiamiento mejoró su rentabilidad.

Díaz. P. y Valencia G. (2015), en estudio del *“Financiamiento a las Mypes por créditos otorgados por el Sistema Bancario y su influencia en el Riesgo Crediticio del Banco en el Perú, periodo 2006-2016”*. Sostiene que existe mayor crecimiento para la tasa de morosidad de la cartera en riesgo MYPE siendo de 16.35% en el 2014, 18.32% en el 2015 y 18.49% en el 2016. Estas proyecciones de la morosidad para los dos escenarios desarrollados en nuestro estudio son mayores a la tasa de morosidad histórica por lo que se demuestra un mayor riesgo de crédito para esos años.

Agrega Díaz, el Número de MYPES financiadas en el Sistema Bancario se incrementó con el pasar de los años, en el año 2006 fueron de 347 015 y para el año 2012 de 646 982, lo que corresponde a un incremento del 48.62%, principalmente porque la Banca Múltiple ofrece una menor tasa de interés, en comparación a las demás Instituciones Financieras, este es uno de los criterios más importantes para la MYPE a la hora de elegir un crédito según las encuestas realizadas a las micro y pequeñas empresas por el INEI.

El crédito está ligado a la economía de forma directa, es decir ante una expansión de la economía, el crédito aumenta y dinamiza el mercado, por ende, las empresas tienen más trabajo y generan mayores ingresos (ventas). Esto fue corroborado con los coeficientes de correlación que muestran que los tres indicadores presentan una relación directa, además de estar correlacionadas, en un 95% aproximadamente.

Finalmente, Díaz demostró que el Riesgo de Crédito del Sistema Bancario se ha incrementado con el pasar de los años, por la incursión del mismo en los segmentos más pequeños y con mayor riesgo. Esta incursión se hizo porque el Sector MYPE era considerado un sector muy rentable. Las expectativas de rentabilidad de los Bancos estaban en función del nivel de riesgo que asumían, pues a mayor riesgo, mayor rentabilidad esperada. Sin embargo, fue todo lo contrario, debido a que, en los últimos años, el Riesgo de Crédito había aumentado, pero no su Rentabilidad MYPE. La Rentabilidad Bancaria MYPE fue estimada considerando la participación de estos créditos en la Cartera Bancaria total.

Antecedentes regionales

A su vez, Oroche M. (2014), en su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, del distrito de Callarúa - Pucallpa, provincia de coronel Portillo - período 2011 – 2012”*, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio. La investigación fue cuantitativa descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 100% son del sexo masculino, el 66% tiene primaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes: El 83% tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial, el 83% tiene más de

tres trabajadores permanentes, el 67% tiene entre dos y más de tres trabajadores eventuales, el 50% formó su Mypes por obtención de ganancias, el 50% por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 100% manifestaron que financia su negocio por intermedio del Scotiabank, en el año 2011 el 67% solicitó crédito a largo plazo, el 67% recibieron créditos en los años 2011 y 2012 lo invirtieron en capital de trabajo, el 33% en compra de activos fijos. Respecto a la capacitación:

El 83% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 66% declararon que la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero, el 67% su personal si ha recibido capacitación, el 33% dijo que no, el 67% considera la capacitación como una inversión, el 100% consideran a la capacitación relevante, el 100% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente. Respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 83% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento económico.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de financiamiento-rentabilidad.

Zorrilla J. P. (2006) en su investigación; Importancia del Capital para Pymes en la globalización; explica que la importancia del financiamiento o capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios

de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de la Mypes muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. Las dificultades son derivadas, por una parte, por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Pecking, O. (2008) en su Teoría sobre la Estructura del Capital, establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las MYPES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

Fazzari, S. y Athey, M. (1998). Menciona la teoría de los mercados perfectos señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos.

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito. Las MYPES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

Fazzari y otros también menciona a otro teórico como a: Modigliani & Miller (1958). Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a

los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

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

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

El Financiamiento a corto plazo

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo

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

Agrega Fazzari y otros existe un gran número de instituciones de

financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

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

Política de Financiamiento

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal.

Existe otro grupo de directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque esto conlleve a un elevado nivel de riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos; Ahora bien, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa

determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica.

Políticas alternativas de financiamiento para el activo corriente (Nivel del Pasivo Circulante)

A continuación, se estudiará el nivel del pasivo circulante, suponiendo que las inversiones en activo circulante se encuentran en un nivel óptimo, por lo que se tendrá en cuenta un modelo ideal de financiamiento del activo circulante y diferentes estrategias de financiamiento de activo circulante.

En el modelo ideal, el activo corriente está siempre financiado por el pasivo corriente y el activo fijo, por el pasivo a largo plazo y el capital aportado por los dueños, por lo que el capital de trabajo neto es igual a cero, definiéndose éste como la capacidad que tiene una empresa de cubrir las obligaciones a corto plazo con su inversión corriente. Este modelo puede ocurrir en la vida práctica, en el caso de una empresa comercial cuyos inventarios y cuentas por cobrar, se financien con deudas a corto plazo: crédito bancario a corto plazo y cuentas por pagar.

En este modelo el activo fijo va creciendo a través del tiempo, siendo financiado por deudas a largo plazo y el capital aportado, tal como hemos señalado en párrafos anteriores, mientras que el activo corriente se mueve (siempre igual al pasivo corriente) desde un máximo en el momento en que comienza la cosecha hasta cero, cuando termina la venta de la cosecha.

En el mundo real una empresa tiende a incrementar sus ventas, por lo que requiere un financiamiento permanente en activo corriente, aunque lo esencial de este financiamiento esté en el pasivo a corto plazo, por lo que para consolidar esta afirmación es necesario llevar a

cabo las distintas estrategias de financiamiento de los activos de la empresa.

El financiamiento a largo plazo cubre más del total de las necesidades de activos incluyendo los picos estacionales. La empresa tendrá exceso de efectivo disponible para ser invertido en valores a corto plazo fácilmente, por lo que mantendrá una política negociable, cuando esté fuera de los "picos" estacionales. Esta estrategia se considera una política flexible de financiamiento, porque implica una gran inversión en capital de trabajo neto y excesos crónicos de efectivo o de valores a corto plazo.

Cuando el financiamiento a largo plazo solo cubre una parte de las necesidades del total de los activos, la empresa deberá pedir dinero prestado a corto plazo (al banco o a otro acreedor) para cubrir su restrictivo déficit. Esta estrategia se considera una política restrictiva de financiamiento.

Tal como se ha expresado en los párrafos anteriores, en la política flexible de financiamiento, el financiamiento a largo plazo cubre la necesidad total de financiamiento de activos, ya que incluso financia los "picos" estacionales, mientras que en la política restrictiva no se utiliza el financiamiento a corto plazo para cubrir los "picos" y no hay inversiones en valores negociables.

Para decidir cuál estrategia de financiamiento es la mejor, hay que observar las características particulares de la empresa, cuya estrategia se está decidiendo, para lo cual deben tenerse en cuenta la consideración siguiente:

Reservas de efectivo: Una política de financiamiento flexible implica exceso de efectivo y poca solicitud de préstamos a corto plazo. Esta estrategia reduce la probabilidad de que la empresa sufra de angustia financiera, y que no tenga, por tanto, preocupación alguna en el pago de

sus obligaciones a corto plazo, pero la inversión en efectivo y en valores negociables a corto plazo, tienen un valor actual neto (VAN) de cero en el mejor de los casos.

Estructura de Capital

Weston J. y Brigham E. F. (1995), en Fundamentos de Administración Financiera, definen: La óptima estructura de capital es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por tanto maximiza el precio de la acción". Y también plantea que no existe una estructura óptima de capital de la empresa, pero sí cabe estar de acuerdo en lo conveniente que resulta una estructura donde los capitales permanentes, ya sean capitales propios o deuda, predominen sobre la deuda a corto plazo.

La estructura de capital se refiere a todos los componentes de la sección de pasivo y capital de una firma. En las inversiones turísticas se refiere a la forma como se aplican las diferentes fuentes de financiamiento a la inversión total de un proyecto. En consecuencia, pueden distinguirse dos tipos fundamentales de fuentes fondos:

- a) **Aporte de los socios propietarios del proyecto:** Es el monto de los recursos financieros aportados por personas jurídicas y naturales que puedan ser promotores / propietarios del proyecto.

- b) **Créditos de instituciones financieras y emisión de obligaciones a largo plazo:** La participación de crédito incluye las deudas en las que se ha incurrido por conceptos de préstamos bancarios, emisión de obligaciones (bonos) y cualquiera otra modalidad de crédito a plazos para cubrir parte de la inversión necesaria.

2.2.1.1. Dimensión uno: Bancos

Según definición de la Ley N° 26702 (Ley General del Sistema Financiero), las empresas bancarias son aquellas cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en

depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtengan de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Operaciones básicas de un banco

Los bancos obtienen sus ganancias vendiendo pasivos con un cierto conjunto de características y utilizan estos ingresos para comprar activos con un conjunto distintos de características. En lugar de hacer un préstamo hipotecario directamente a un vecino, una persona puede mantener un depósito de ahorros mediante el cual el banco obtiene fondos para prestarle al vecino que requiere este dinero. De esta manera el banco ha transformado un depósito de ahorros en un préstamo hipotecario.

Generalidades de crédito bancario

La administración del crédito y las cobranzas es una de las actividades más complejas y de las que requiere mayor atención por parte de la empresa. Cualquiera que sea la modalidad de las operaciones, se espera obtener un margen de utilidad razonable con relación a sus costos y gastos. Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de los créditos, los instrumentos que utilice para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas, entre otras, van a ser las variables que los empresarios con agudeza de visión financiera tendrán que considerar a fin de orientar efectiva y eficientemente la gerencia de crédito y cobranzas. Así, se pretende lograr los objetivos propuestos para la empresa donde el volumen de sus ventas y el nivel de sus utilidades netas periódicas dependen de las ventas a crédito.

La utilización de créditos también permite realizar las complejas operaciones que llevan a cabo las empresas modernas sin necesidad de utilizar dinero. Las operaciones se llevan a cabo mediante documentos escritos entre los que cabe destacar las letras de cambio, órdenes de pago, cheques, pagarés de empresa y bonos. Estos son, en general, títulos valores, que por ley pueden transferirse al igual que el dinero. Cuando el emisor de un título valor no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado en el documento, escribe sobre éste la anotación 'no negociable', de forma que el título no es transferible.

Los indicadores de esta dimensión son: Tipos de bancos y cuentas corrientes y de ahorros en los bancos.

2.2.1.2. Dimensión dos: Intereses

Los intereses bancarios están presentes en multitud de operaciones financieras y su importancia es vital a la hora de determinar la idoneidad de estas operaciones. Los encontramos en depósitos, préstamos, créditos, hipotecas, y en tantos otros productos bancarios, pero también existen intereses vinculados a operaciones económicas entre particulares. Para entender mejor su importancia y su funcionamiento vamos a profundizar en el concepto de los intereses bancarios.

Los intereses, de manera genérica, determinan una cantidad económica que va a satisfacerse como contraprestación por una cesión de capital. Tanto si hablamos de préstamos, créditos, depósitos y otros productos bancarios, como si lo hacemos sobre una cesión entre particulares, este acto va a conllevar la generación de unos

intereses. Esto se hace para compensar económicamente a la parte que va a perder la disponibilidad de su capital, al acreedor, para ponerlo al servicio de la otra parte, el deudor.

Volviendo a los productos bancarios, el ejemplo más claro de operaciones que generan unos intereses serían los préstamos y los depósitos. En el caso de los préstamos, somos los clientes los que solicitamos al banco que nos ceda una determinada cantidad económica durante un período de tiempo concreto. A cambio, deberemos devolver al banco la cantidad prestada más unos intereses determinados. En el polo opuesto tenemos los depósitos bancarios, a través de los cuales somos los clientes quienes nos convertimos en acreedores del banco, quien deberá abonarnos unos intereses a cambio de la cesión de nuestros ahorros.

Tipos de Intereses Bancarios.

Los intereses bancarios se dividen en dos tipos principales: los intereses remuneratorios y los intereses de mora.

Intereses remuneratorios. Son los intereses que se generan como retribución por la cesión de un capital económico. Es decir, de los que venimos hablando hasta ahora de manera genérica y a los que se puede aplicar todo lo anterior. Deben estar pactados por ambas partes bajo un contrato.

Intereses de mora. También llamados intereses de demora, moratorios o morata. Son unos intereses que se establecen como penalización en el caso de que se dé un incumplimiento del contrato. Se aplicarían, por ejemplo, en el caso de que el deudor no abonase las cuotas de amortización al acreedor en los tiempos estimados. Este tipo

de intereses suelen ser elevados, ya que funcionan para persuadir al deudor a evitar incumplimientos, y pueden pactarse en el contrato. En el caso de que no haya unos intereses de mora pactados con anterioridad, se aplica el tipo de interés legal del dinero, un tipo de referencia establecido anualmente en el Boletín Oficial del Estado.

Más allá de estas dos modalidades principales de intereses bancarios en función a su distinta naturaleza, de forma genérica, podemos clasificar los intereses generados a través de una cesión económica en diferentes clases. Algunas de las más utilizadas son:

Intereses fijos o Variables

Hablamos de interés fijo cuando el tipo de interés que rige un contrato de cesión de capital es fijo e invariable durante el tiempo de amortización. Es decir, ambas partes pactan un porcentaje que se aplicará de principio a fin.

Por el contrario, un interés variable sería aquel cuyo tipo de interés está vinculado a determinadas variables que pueden hacer que este fluctúe. En estos casos, el tipo de interés suele estar formado por un mínimo fijo (acordado por las partes), a la que se sumaría esta otra parte variable.

El ejemplo más común es el de los préstamos hipotecarios en la que el tipo de interés está vinculado muy a menudo con el Euribor (Euro Interbank Offered Rate. En español: tipo europeo de oferta interbancaria, utilizado como tipo de referencia para establecer el tipo de interés de otras muchas operaciones financieras).

Intereses simple o compuesto:

Los intereses simples son aquellos que se liquidan con la periodicidad acordada o al final del tiempo de amortización pactado, sin añadirse por defecto al capital inicial. Continuando con el ejemplo anterior, en el préstamo de S/ 100 al 2 % de interés anual a 3 años, al finalizar cada año deberíamos abonar S/ 2 en concepto de intereses, pero el capital sobre el cual se aplica el porcentaje del tipo de interés para calcular la cantidad a pagar seguiría siendo de S/ 100.

En el caso de tener un tipo de interés compuesto, los intereses cobrados periódicamente pasarían a formar parte del capital a partir del cual se calcula la tasa de interés.

Por ejemplo, depositamos S/ 100 a plazo fijo con un interés compuesto del 1 % a 3 años. Transcurrido el primer año, obtendríamos S/ 1 de beneficio, que pasaría a engrosar el capital de nuestra inversión. Por ello, el interés del segundo año se calcularía tomando el 1 % de S/ 101, con lo que obtendríamos un beneficio de S/ 1,01. En el tercer año, de la misma manera, habríamos acumulado S/ 102,01 de capital, por lo que los intereses serían el 1 % de esos S/ 102,01, es decir S/ 1,02 de beneficio. Finalizado el período de imposición, habríamos obtenido unos intereses totales de S/ 3,03.

Interés nominal o efectivo

En el caso del tipo de interés nominal y del tipo de interés efectivo, la diferencia radica en que en el caso del interés nominal el tiempo tomado como referencia para el cálculo del interés coincide con el tiempo de liquidación de los intereses.

En el caso del interés compuesto, este se emplea para expresar el interés real que va a originar una operación cuando el tiempo de referencia que se toma en el cálculo del

tipo de interés no se corresponde con el de los períodos de pago de los intereses. De esta manera se consigue saber cuáles van a ser los intereses reales que se deriven de un tipo de interés compuesto. Por ejemplo, si tenemos un préstamo de S/ 100 a un año, con un 3 % de interés compuesto, y una liquidación de intereses semestral, en el primer semestre pagaríamos un 1,5 % de los 100 %, es decir S/ 1,5 Pero en el segundo semestre del año pagaríamos el 1,5 % de S/ 101,5, es decir 1,52. Con lo que el interés efectivo al cabo del año sería del 3,02 %.

Los indicadores de esta dimensión son: Tasa de interés, tipos de interés, cálculo de los intereses.

2.2.1.3. Dimensión tres: Acceso al crédito

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia. El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto

plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Clases de créditos o préstamos:

- Préstamo cambial. - Se traduce en la suscripción por parte del deudor de un pagaré o una letra de cambio a favor del Banco, cuyo importe se abona en la cuenta del cliente.
- Préstamo en cuenta corriente. - Se trata de un crédito o línea de crédito rotatorio, que el Banco otorga para ser manejado a través de la cuenta corriente mediante el giro de cheques. En estos contratos se establece claramente la cuantía máxima del crédito rotativo y los mecanismos de pago.
- El crédito al descubierto o sobregiro. - Está relacionado a la modalidad anterior, con la diferencia en que el crédito en cuenta surge de un previo acuerdo entre el Banco y su cliente, firmándose un contrato, en cambio el sobregiro implica una concesión de crédito eventual y extraordinario, otorgado a la sola decisión del Banco para evitar la devolución de un cheque de su cliente, girado sin los fondos suficientes. Los sobregiros son exigibles de inmediato.
- De dinero. - Construyendo el más alto volumen de las operaciones activas.
- De firma. - Referidos a todas aquellas operaciones que celebran los bancos a favor de sus clientes, que no implican un desembolso efectivo e inmediato de dinero y permiten a éstos obtenerlo de manos de terceros. Se pueden distinguir dos etapas en el proceso de los créditos de firma: una en la cual el Banco se obliga a responder por el cliente o por las obligaciones contraídas por éste, y en una segunda en donde los eventuales incumplimientos por parte de su cliente llevan

al Banco a hacer un desembolso efectivo de dinero. Estas operaciones son denominadas contingencias y se utilizan diferentes tipos o modalidades de préstamos, como los avales en títulos valores, las cartas fianzas, las aceptaciones, las cartas de crédito, entre otras.

- Créditos de consumo. - Destinados a atender las necesidades de tesorería de los comerciantes y las de consumo de los clientes particulares, otorgados normalmente a corto plazo.
- Créditos a la producción. - Destinados a la creación de riqueza por extracción, elaboración, transformación y comercialización de bienes y servicios.

Tipos de créditos

La cartera de créditos se divide en: créditos comerciales, créditos a microempresas, créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda, de acuerdo a las definiciones que a continuación se indican:

Créditos corporativos:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.)

Créditos a grandes empresas:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características: Ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.

El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses.

Créditos a medianas empresas:

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, y que no cumplan con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos del deudor deberán

reclasificarse como créditos a grandes empresas o corporativos, según corresponda.

Asimismo, si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

Créditos a pequeñas empresas:

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese

posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos microempresas.

Créditos a las micro empresas

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en los párrafos anteriores.

Cuando se trate de personas naturales, éstas deberán tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas en esta categoría las personas naturales cuya principal fuente de ingresos provenga de rentas de quinta categoría.

Créditos de consumo

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas

naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior.

Créditos hipotecarios para vivienda

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se consideran también créditos hipotecarios para vivienda los concedidos con dicha finalidad a los directores y trabajadores de la respectiva empresa del sistema financiero.

Importancia del acceso al crédito

- Cuando el acceso al financiamiento es limitado, también se restringen las posibilidades de crecimiento de una economía.
- En los países en desarrollo una gran parte de la población no tiene acceso al crédito.
- Cuando no hay acceso al crédito el consumo de las familias y la inversión de las empresas debe financiarse con los ingresos de cada período. Esto puede generar inconvenientes cuando los ingresos son muy variables.

- El uso responsable del crédito facilita realizar gastos de consumo e inversión por encima de lo que permiten los ingresos corrientes.
- Sin embargo, el monto de financiamiento que una familia, una empresa o una economía recibe siempre está asociado a su capacidad de pagar sus deudas.

Los indicadores de esta dimensión son: Afectación al INFOCOR, garantía del préstamo, trámite del crédito, tiempo del trámite y documentación en regla.

2.2.2. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Ferruz L. (2011), en su investigación La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras; precisa que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga

un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

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

Sharpe considero que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Esto fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas solo 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 de la 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.

Tipos de rentabilidad:

Según Sánchez J. P. (2002), sostiene en su Análisis de Rentabilidad de la Empresa; existe dos tipos de rentabilidad económica es referida al rendimiento de los activos de una empresa y la financiera rendimiento obtenido por esos capitales propios:

- **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

- **La rentabilidad financiera**

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

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

Micro empresas

Características de una empresa

Coronado G. (2014), en "Características y tipos de empresa", manifiesta: Elementos que la componen:

Factores activos

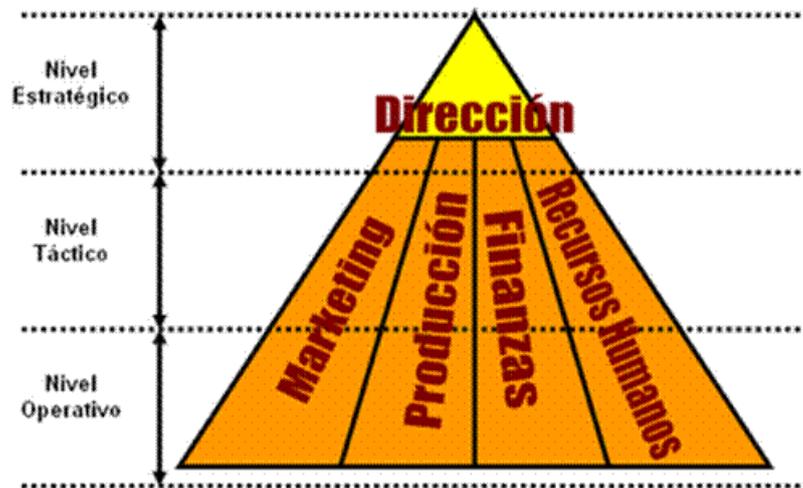
Personas físicas y/o jurídicas (entre otras entidades mercantiles, cooperativa, fundaciones, etc.) que constituyen una empresa realizando, entre otras, aportación de capital (sea puramente monetario, sea de tipo intelectual, patentes, etc.). Estas "personas" se convierten en accionistas de la empresa.

Participan, en sentido amplio, en el desarrollo de la empresa: Administradores, clientes, colaboradores y compañeros, fuente financiera, accionistas, suministradores y proveedores, trabajadores.

Factores pasivos

Todos los que son usados por los elementos activos y ayudan a conseguir los objetivos de la empresa. Como la tecnología, las materias primas utilizadas, los contratos financieros de los que dispone, etc.

Áreas funcionales



Organización jerárquica y departamental de una empresa

Dentro de una empresa hay varios departamentos o áreas funcionales. Una posible división es: Producción y logística, dirección y recursos humanos, comercial (marketing), finanzas y administración, sistemas de información, ventas.

Objetivos de la empresa

Empresas Peruanas (2008), en "La empresa y su concepto", sostiene diversos objetivos de una empresa como:

Económico-Empresariales: Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas, mantener el capital a valor presente,

obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a los inversionistas y reinvertir en el crecimiento de la empresa.

De operación: Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos, mantener sus procesos con mejora continua, pagar y desarrollar empresas proveedoras, pagar a los empleados los servicios prestados, investigar y desarrollar nueva tecnología, desarrollar habilidades de trabajo en su personal y crecimiento moral e interno de sus empleados.

Sociales: Satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado, sustituir importaciones y, en algunos casos generar divisas y tecnología, proporcionar empleo, pagar impuestos, cubrir, mediante organismos públicos o privados, la seguridad social y proteger la ecología.

2.2.2.1. Dimensión uno: Inversión

La Inversión Privada Se define inversión privada al acto por el cual una persona natural o jurídica, nacional o extranjera, destina recursos propios a una determinada actividad económica con la finalidad de satisfacer una necesidad de sus consumidores y obtener un retorno por su inversión. Precisamente, uno de los elementos esenciales de la inversión privada es el derecho a la libre iniciativa privada, definido como el derecho que tiene toda persona natural o jurídica a dedicarse a la actividad económica de su preferencia, sea ésta la producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La inversión tiene un rol muy importante en el crecimiento la expansión de la economía en el largo plazo. Asimismo, ha jugado históricamente un papel fundamental en diversos

procesos exitosos de estabilización, seguidos de períodos de crecimiento económico. En los últimos años, la economía y la sociedad peruana entraron progresivamente en un nuevo paradigma de desarrollo basado en la empresa privada y el mercado como las instituciones centrales en el funcionamiento económico.

La Inversión Privada en el Perú

El Estado promueve la inversión privada en dos campos:

a) Promoción de la inversión privada en activos o recursos públicos: se entiende por este tipo de promoción, cuando el Estado promueve la inversión privada en un activo del Estado, en la prestación de un servicio público, o en la ejecución de un proyecto, por ejemplo, de infraestructura vial. Este tipo de inversión genera una serie de beneficios al Estado y a su población: De un lado, permite que el Estado libere recursos ya que los proyectos se financian con recursos privados. Del otro, se brindarán mejores servicios a los ciudadanos y ciudadanas en la medida que el sector privado es más eficiente para desarrollar determinadas actividades.

b) Promoción de la inversión privada en iniciativas privadas: La promoción de la inversión privada en iniciativas privadas (o negocios privados) busca promover el liderazgo que corresponde a los agentes privados en la generación de la inversión y el desenvolvimiento de la economía, quienes identifican una oportunidad de inversión y la llevan adelante. Para ello, el Estado en sus tres niveles de gobierno y en el marco de sus competencias, promueve las iniciativas privadas a través del establecimiento de medidas orientadas a facilitar las inversiones y generar condiciones favorables para el desarrollo de actividades económicas.

Entre las medidas que puede adoptar 15 Medidas de fomento a la inversión: entre ellas se encuentra un marco regulatorio que otorgue seguridad jurídica a los inversionistas e incentive la inversión privada. Medidas orientadas a eliminar o reducir barreras y trabas administrativas. Servicios al inversionista privado: por ejemplo, brindándole información, asesoría, apoyo y difusión y presentación a otros inversionistas privados o autoridades.

El Estado puede desarrollar diferentes actividades orientadas a promover la inversión, pero existen cinco medidas esenciales y comunes a la promoción de toda actividad económica que el Estado debe implementar. A estas medidas las llamaremos elementos esenciales para promover la inversión y las presentamos a continuación: 1. Clima de inversión: Es el conjunto de factores propios de cada lugar, que forjan las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan, tomen riesgos, crezcan y generen empleo y bienestar. Un buen clima de inversión: - Genera confianza y fomenta la inversión privada, motor para el crecimiento y la reducción de la pobreza. - Crea oportunidades y empleo para la población. - Amplía la variedad de bienes y servicios disponibles y reduce sus costos para el beneficio de los consumidores. 2. Estabilidad política, económica y jurídica “Pindyck enfatiza que la naturaleza irreversible de la inversión puede llegar a ser agudizada por factores de riesgo, debido a que en un contexto de incertidumbre las firmas se ven obligadas a tomar precauciones respecto a sus decisiones de expansión física.

La 16 irreversibilidad de la inversión puede también afectar las decisiones de política económica.” Muchos de los riesgos que enfrenta una empresa, como la incertidumbre de las reacciones de los clientes y competidores, son inherentes

a la inversión y la empresa es quien los asume. Sin embargo, existen otros factores sobre los que el Estado puede tener injerencia, tales como la inflación, los impuestos, la regulación, entre otros. “Dixit y Pindyck op.cit., plantean que más importante que el nivel de las tasas de interés para las decisiones de inversión de los agentes económicos es su volatilidad. Por lo tanto, si se desea estimular la inversión se deben establecer políticas que corrijan y eliminen las fluctuaciones indeseables que se presenten en el comportamiento de la tasa de interés.” La seguridad jurídica plantea la necesidad de que las normas sean claras, transparentes y que se cumplan rigurosamente.

De hecho, que las normas no se cumplan o se apliquen mal no sólo afecta a los individuos que se ven involucrados con su incumplimiento o mala aplicación, sino que tiene efectos externos negativos sobre el conjunto de la sociedad ya que genera inseguridad y desconfianza. Otro factor de estabilidad está vinculado con aspectos económicos. Un nivel razonable de estabilidad política y económica genera condiciones favorables para que la actividad empresarial sea capaz de desarrollarse con capacidad innovadora.

La inestabilidad macroeconómica reflejada en variaciones en la inflación o el tipo de cambio, genera recelo en los inversionistas, sean estos grandes o pequeños. Por eso los gobiernos deben crear entornos económicos estables y seguros para promover la inversión privada en el ámbito de sus jurisdicciones y no desalentar a los inversionistas. Simplificación de barreras administrativas: Las administraciones públicas tienen una incidencia inmediata en las actividades privadas y por tanto en el crecimiento económico y en la generación de empleo, que incluso puede ser evaluable en términos económicos.

Entre los factores que afectan a los empresarios, tanto a la pequeña y mediana empresa como a los grandes inversionistas nacionales y extranjeros, encontramos la excesiva y cambiante regulación y las barreras burocráticas. Actualmente el Perú ofrece a los inversionistas: - Situación macroeconómica estable y menor riesgo-país comparado con otros países de la región. - Acuerdos comerciales internacionales y el acceso libre de arancel a diversos mercados, además de convenios para evitar la doble imposición tributaria. - La decisión política de favorecer la atracción de inversiones y establecer reglas claras para los inversionistas. - Crecimiento sostenido de la economía durante los últimos años. - Oportunidades de inversión, como son el caso de las grandes inversiones mineras, energéticas, entre otros.

4. Inversión en infraestructura: La infraestructura es un factor clave del crecimiento y desarrollo de las actividades económicas. Diversas investigaciones aportan evidencia de que mayor inversión en infraestructura mejora las tasas de crecimiento económico, principalmente a largo plazo. Además de los impactos en el crecimiento, la infraestructura tiene un impacto, directo e indirecto, en la pobreza: Directamente, porque las mejoras en cobertura y calidad de la infraestructura tienden a beneficiar más a los pobres, ya que ellos son 18 quienes menos pueden costear otras alternativas para cubrir sus necesidades. Indirectamente, porque ha sido demostrado que una mejor infraestructura de servicios reduce en forma significativa la desigualdad.

De acuerdo a nuevos datos del Banco Mundial, las mejoras en el acceso al servicio de saneamiento, en particular, tiene un impacto positivo adicional en la disparidad de ingresos.

5. Acceso a la información: Finalmente los

servicios de información constituyen una herramienta esencial para el inversionista porque facilita el desarrollo de nuevos proyectos, desde la etapa de pre inversión, es decir cuando se estudia la viabilidad de determinado proyecto, hasta la etapa de ejecución, así como para el proceso de toma de decisiones.

Los gobiernos regionales y locales tienen un rol activo en generar inversionistas sobre oportunidades y características de sus zonas. Brindar información no sólo supone contar con data especializada y de calidad, sino con recursos humanos capaces de registrarla, actualizarla, validarla e integrarla de tal manera que pueda ser aprovechada por los inversionistas, sean grandes o pequeños.

Los indicadores de esta dimensión son: Crecimiento, capacitación económica y solvencia.

2.2.2.2. Dimensión dos: Utilidad

En economía, la utilidad es el concepto de remuneración del empresario por la aceptación de riesgos y la gestión administrativa. En las operaciones comerciales, la utilidad es la ganancia proveniente de los procesos de fabricación, organización y venta, después de cubrir todos los gastos.

Como quiera que normalmente la utilidad se adiciona al activo neto ésta puede medirse por el incremento en el activo neto sobre el período contable anterior, Por consiguiente, el importe de las utilidades de una empresa puede determinarse no sólo por el Estado de Ganancias y Pérdidas, sino también por una comparación del superávit ganado o activo neto en el balance de situación que, por otra parte, resulta el sobrante de las utilidades después del pago de los dividendos y de

cualesquiera otras asignaciones, y no revela los detalles de las fuentes de ingresos y gastos, tal como aparece en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

En las operaciones especulativas, la utilidad representa el exceso del precio neto de venta sobre el costo (incluyendo todos los gastos) de los valores o productos negociados, la finalidad de las actividades económicas es la superación de las necesidades de la población. en efecto, el ser humano es un ser con necesidades y para superar estas se dedica a producir aquellos bienes y servicios para los que se encuentra mejor capacitado. Solo quedarán en pie en el mercado aquellas actividades que sean útiles, esto es, que sean capaces de solucionar problemas de la sociedad o de un sector de la sociedad; estas actividades serán las que generen ganancia en la medida que serán las únicas por las que alguien pagaría. De esta manera vemos como existe una cierta relación entre ambos conceptos, el de utilidad y el de ganancia.

La finalidad de una empresa es la de generar utilidad. Esto es cierto en ambos sentidos: debe generar algún beneficio a la sociedad, debe brindar algún bien o servicio que sea necesario para la mejora de las condiciones de vida y debe generar ganancias. En este último sentido, cabe señalar nuevamente que esta circunstancia solo se puede lograr cuando los egresos están de modo global por debajo de los ingresos, esto es, cuando existe un flujo de caja positivo.

Como vemos, la generación de utilidad es una de los fines últimos de la actividad humana. Sin llegar al extremo de referir a ella como ganancia, lo cierto es que toda actividad humana se fundamenta en el hecho de tener un beneficio ya

sea para sí como para terceros. Desde esta perspectiva es desde donde comienza comprenderse muchos aspectos del funcionamiento de la economía, en particular de la economía real. Este tipo de circunstancia, el de generación de utilidad como fundamento de la economía no debe buscarse solo en la actualidad, sino también en los albores de la humanidad.

Utilidad Bruta

Podemos definir a la Utilidad bruta como la diferencia entre los ingresos de una empresa y los costos de ventas. Es importante saber que la Utilidad bruta no toma en cuenta los **costos** fijos (los costos laborales del personal, costos legales y costos de comercialización y alquiler), los costos financieros como son los impuestos o los pagos de intereses sobre deuda.

Cálculo:

$$\text{Ventas netas de la empresa} - \text{Costo de ventas durante el ejercicio contable} = \text{Utilidad Bruta}$$

Utilidad Operacional

Lo primero a tener en cuenta es que la Utilidad operacional no tiene en cuenta todos los conceptos que aparecen en un estado de resultados.

Se centra exclusivamente en los ingresos y gastos operacionales, que son los que están relacionados directamente con la actividad principal de la empresa.

Calculo:

$$\text{Ingresos operacionales} - \text{Costos y gastos operacionales} = \text{Utilidad operacional}$$

Al no incluir todos los ingresos y gastos de la empresa, la

Utilidad operacional por lo general será menor a la utilidad neta, pero existe la posibilidad de que la empresa tenga una pérdida no operacional y en ese caso la utilidad neta sería menor a la operacional.

Utilidad Neta

La Utilidad **neta** se entiende como la utilidad obtenida al restar y sumar la Utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales, los impuestos y la reserva legal. Es decir, sería la utilidad que se repartiría a los socios.

Pasos para calcular la Utilidad neta:

Hay que depurar los ingresos, para ello hay que disminuir el costo de ventas a las ventas para posteriormente determinar la Utilidad bruta.

A la Utilidad bruta hay que restarle los gastos operacionales y esto resultaría en la Utilidad operacional. A la Utilidad operacional se le sumarían los ingresos no operacionales y se le restarían los gastos no operacionales, lo que sería igual a la Utilidad antes de impuestos y reservas. Una vez hemos llegado a la Utilidad antes de impuestos y reservas, hay que calcular el Impuestos de renta **y la** Reserva legal.

Calculo:

Ventas - Devoluciones en ventas = Ventas Netas
Ventas netas - Costo de ventas = Utilidad bruta
Utilidad bruta - Gastos operacionales = Utilidad operacional
Utilidad operacional + Ingresos no operacionales - Gastos no operacionales = Utilidad antes de impuestos y reservas
Utilidad antes de impuestos y reservas - Impuesto de renta - Reserva Legal = Utilidad neta

Los indicadores en esta dimensión son: Ganancia económica e incremento.

2.2.2.3. Dimensión tres: Innovación

Phillip K. el padre de la mercadotecnia, nos dice que el camino que debe seguir toda empresa que tenga una posición de líder de mercado, es realizar una continua innovación en sus productos y servicios. Esto le ayudará al negocio a proteger su apreciada posición en el mercado y a evadir ataques frontales de los competidores de la industria. De igual forma nos indica que una estrategia de innovación empresarial aplicada en un negocio se debe traducir en llevarle al mercado los siguientes cuatro beneficios:

- Generar continuamente nuevos productos.
- Ofrecer mejor calidad en el servicio para el cliente.
- Reducir los costos de la empresa.
- Disponer de canales de distribución más eficientes para hacer llegar sus productos.

Una innovación empresarial es una mejora en el modelo de negocio que tiene una empresa, es realizar grandes cambios organizacionales, productivos o tecnológicos en la propuesta que hace un negocio al mercado con el único fin de ser más eficiente y conseguir una mejor posición en el mercado o incluso crear un mercado totalmente nuevo donde no existan competidores. Algunas de las virtudes principales que tienen las empresas que realizan innovaciones empresariales son:

Ellas se adaptan fácilmente a los cambios en el mercado.

Son empresas ágiles internamente para desarrollar nuevos productos y servicios.

Tienen una visión de largo plazo destinada a cambiar el status quo de una industria. Crean ventajas competitivas que son absolutamente arrolladoras.

Es preciso señalar que existen dos fines principales que tiene una innovación empresarial. El primero es aumentar la eficacia competitiva que tiene una empresa, esto mediante la realización de cambios sustanciales en los procesos internos de la empresa para que la organización sea mucho más competitiva por sobre el resto de los miembros de una industria. El segundo fin se centra en aumentar el valor que perciben los clientes con los productos y servicios que ofrece un negocio, esto mediante una reconversión del modelo de negocio de la empresa, donde la investigación y desarrollo es fundamental para encontrar oportunidades a explotar en un cierto mercado.

Aspectos de la Innovación empresarial

En la actualidad, uno de los aspectos de la innovación empresarial que requiere de mayor atención es el proceso de digitalización. No hay que olvidar que más del 60% de los usuarios ya conocen y contactan con una marca a través de internet, convirtiendo al canal digital en una herramienta de comunicación idónea entre empresa y consumidor.

Por ello, la estrategia digital se ha convertido en un impulsor primordial del desarrollo, comunicación, procesos e innovación para las empresas que desean poner en marcha su canal online. Son muchas las posibilidades: ecommerce, redes sociales, SEO, blogging, etc. al final, cada empresa debe establecer cuáles son las mejores herramientas en función de su sector comercial.

Existen una serie de elementos a tener en cuenta en los procesos de innovación empresarial, y que marcan el éxito o fracaso del sistema en el negocio: equipo, ideas, implementación y propuesta de valor.

Sin un buen equipo dispuesto a implementar los cambios oportunos no es posible desarrollar la innovación empresarial de forma eficiente. No hay que olvidar que el proceso colaborativo es más que trabajar juntos. Significa la capacidad de pensar juntos y actuar de manera coordinada en proyectos complejos.

Éste es uno de las dificultades principales al que deben enfrentarse los negocios que desean reformular su estrategia y que crea más sentimientos de miedo a emprender, ya que en la mayoría de ocasiones sucede que la propia empresa expone las modificaciones de forma teórica, pero sin ningún profesional capaz de aplicarlas o ponerlas en marcha.

Así mismo, en el proceso de innovación es necesario que el cambio resulte positivo, en el sentido de que exista una propuesta de valor eficaz. Si este aspecto está ausente no hablaríamos de innovación tal cual, sino simplemente "cambio".

Sin duda, implantar sistemas de innovación empresarial es el nuevo reto al que se enfrentan los negocios que desean aportar algo nuevo a su sector de mercado.

Los indicadores en esta dimensión son: Publicidad informática, sistema computarizado de control interno y externo y asesoramiento a los clientes de acuerdo a sus necesidades.

2.3. Definiciones de términos básicos

- **Empresas**

Definición (2008), es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

- **Mypes**

Definición (2009), Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

- **Finanzas.**

Definición (2009), de acuerdo al diccionario de la Real Academia Española (RAE), el término finanza proviene del francés finance y se refiere a la obligación que un sujeto asume para responder de la obligación de otra persona. El concepto también hace referencia a los caudales, los bienes y la hacienda pública.

- **Presupuesto.**

Emprende Pyme (2016), Presupuesto es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

- **Impuesto.**

Para Fonrouge (2003), el modelo de Código Tributario para América Latina, define al impuesto como “el tributo cuya obligación tiene como hecho generador una situación independiente de toda actividad estatal que se refiere al contribuyente” Por su parte Giuliani Fonrouge indica que son “las prestaciones en dinero o en especie, requeridas por el estado en virtud

del Tesis: Fiscalización de los regímenes de rentas de tercera categoría y cumplimiento de las obligaciones tributarias en el Centro Comercial Polvos Azules de la ciudad de Pucallpa, 2016.

- **Impuesto a la Renta.**

Según lo señalado por **BRAVO CUCCI** al mencionar que: “El Impuesto a la Renta es un tributo que se precipita directamente sobre la renta como manifestación de riqueza. En estricto, dicho impuesto grava el hecho de percibir o generar renta, la cual puede generarse de fuentes pasivas (capital), de fuentes activas (trabajo dependiente o independiente) o de fuentes mixtas (realización de una actividad empresarial = capital + trabajo). En tal secuencia de ideas, es de advertir que el Impuesto a la Renta no grava la celebración de contratos, sino la renta que se obtiene o genera por la instauración y ejecución de las obligaciones que emanan de un contrato y que, en el caso de las actividades empresariales, se somete a tributación neta de gastos y costos relacionados a la actividad generadora de renta.

- **Fiscalización.**

Definición ABC. Nos dice que la Fiscalización es la acción y efecto de fiscalizar. El verbo indica el control y la crítica de las acciones u obras de alguien, o el cumplimiento del oficio de fiscal (la persona que investiga y delata operaciones ajenas o el sujeto que representa y ejerce el ministerio público en tribunales)

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

El financiamiento económico se relaciona significativamente con la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

2.4.2. Hipótesis específica

El financiamiento económico se relaciona significativamente con la dimensión inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

El financiamiento económico se relaciona significativamente con la dimensión utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

El financiamiento económico se relaciona significativamente con la dimensión innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

2.5.Operacionalización de variables

Variable financiamiento económico

Dimensiones	Indicadores	Items		Escala de medición
		N°	Contenido	
Bancos	Tipo de bancos	01	¿Te parecen confiables los tipos de bancos que existen en nuestra Región?	Nunca A veces siempre
	Cuentas corrientes y de ahorros en los bancos	02	¿Las cuentas corrientes y de ahorros en los bancos son de interese razonables?	
	Los bancos realizan los préstamos en el momento oportuno.	03	¿Cuándo realizas un préstamo al banco te lo da en el momento oportuno o inmediato?	
Intereses	Tasas de interés	04	¿Las tasas de intereses son llevaderas?	Nunca A veces
	Tipo de intereses	05	Los intereses son accesibles?	
		06	¿Sus cálculos personales sobre los intereses son similares al interés puesto el banco?	
	Cálculo de los intereses.	07	¿Usted cae en morosidad constantemente?	
Acceso al Crédito	Afectación al INFOCOR	08	¿Tiene seguros de contingencia para no estar propenso a la central de riesgos? (INFOCOR)?	Nunca A veces Siempre
	Garantía del préstamo	09	¿Sus bienes intangibles garantizan la cantidad del préstamo solicitado?	
	Documentación en regla	10	¿Su documentación personal y de su negocio se encuentra con la documentación en regla?	
	- Trámite del crédito	11	¿Los trámites de acceso al crédito en las entidades bancarias son engorrosos?	Nunca A veces siempre
	-Tiempo del trámite	12	¿El tiempo del trámite es muy prolongado?	

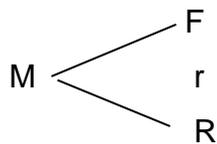
Variable rentabilidad

Dimensiones	Indicadores	Items		Escala de medición
		N°	Contenido	
Inversión	Crecimiento	01	¿Usted percibe el crecimiento económico en su empresa?	Nunca A veces siempre
	Capitalización Económica	02	¿Su Capitalización económica es por medio de los bancos u otras fuentes?	
	Solvencia económica	03	¿Mejoro su solvencia económica al trabajar con los Bancos?	
	Acceso a las importaciones	04	¿Ha importado su mercadería durante este tiempo?	
Utilidad	Ganancia económica	05	¿Su ganancia económica cubrió sus expectativas?	Nunca A veces siempre
	Incremento de activos y pasivos	06	¿El incremento de activos y pasivos son sustentados?	
	Reinversión de crédito	07	¿Reinvierte el crédito en tu negocio?	
Innovación	Publicidad informática	08	¿Realiza publicidad informática en su empresa?	Nunca A veces siempre
	Sistema computarizado de control interno y externo.	09	¿Usted cuenta con sistema computarizado de control interno y externo en su empresa?	
	Asesoramiento a los clientes de acuerdo a sus necesidades.	10	¿En su empresa asesora a sus clientes?	

CAPITULO III.- METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación

Según Hernández (2010), el diseño de investigación es no experimental transeccional, el nivel de investigación es correlacional porque busca ver la relación entre ambas variables y de tipo aplicada porque busco solucionar un problema determinado en su totalidad o parcialmente y es de enfoque cuantitativo; por lo tanto, el diagrama es el siguiente:



Donde:

M = significa micro y pequeños empresarios

F = significa financiamiento

r = significa relación

R = significa rentabilidad

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

La población estará conformada por 15 micro y pequeños

empresarios dedicados al sector comercio rubro ferretería del distrito de Calleria-Pucallpa; entre las que Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro ferretero del estudio; entre las que tenemos:

ITEM	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN
1	MATIZADOS & SERVICIOS SELVA EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 352
2	FERRETERÍA TANIA	JR. 07 DE JUNIO N° 299
3	FERRETERÍA YANCA EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 764
4	COMERCIAL FERRETERIA EL PEREGRINO EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 159
5	INVERSIONES IMPORTACIONES SANTA MARÍA EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 778
6	FERRETERÍA SAN PEDRO EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 756
7	FERRETERÍA SANTA MARÍA	JR. 07 DE JUNIO N° 276
8	LA CASA DE LA SOLDADURA Y EL MATIZADO	JR.07 DE JUNIO N° 320
9	FERRIPLAS EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 673
10	FERRETERÍA MILSA	JR. 07 DE JUNIO N° 750
11	GRUPO FERRETERO EL GANADOR EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 774
12	FERRETERÍA CHABELI	JR. 07 DE JUNIO N° 782
13	LA CASA DEL TUBO	JR. 07 DE JUNIO N° 795
14	JUMELSA	JR. 07 DE JUNIO N° 792
15	HUAMPA CCAHUANA MANUEL	JR. 07 DE JUNIO N° 702

3.2.2. Muestra

De la población en estudio se tomará como muestra en forma dirigida a 15 Micro y pequeños empresarios del rubro ferretería, el cual representa el 100% de la población, entre ellos tenemos a:

ITEM	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCION
1	MATIZADOS & SERVICIOS SELVA EIRL	JR. LETICIA N° 573
2	CENTRO COMERCIAL VALENCIA SRL	JR. ELMER FAUCETT N° 299
3	FERRETERIA YANCAN EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 764
4	COMERCIAL FERRETERIA EL PEREGRINO EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 159
5	INVERSIONES IMPORTACIONES SANTA MARIA EIRL	JR. HUASCAR N° 778
6	FERRETERIA SAN PEDRO EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 756
7	FERRETERIA SANTA MARIA	JR. 07 DE JUNIO N° 276
8	LA CASA DE LA SOLDADURA Y EL MATIZADO	JR.07 DE JUNIO N° 320
9	FERRIPLAS EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 673
10	FERRETERIA MILSA	JR. 07 DE JUNIO N° 750
11	GRUPO FERRETERO EL GANADOR EIRL	JR. 07 DE JUNIO N° 774
12	FERRETERIA CHABELI	JR. 07 DE JUNIO N° 782
13	LA CASA DEL TUBO	JR. 07 DE JUNIO N° 795
14	JUMELSA	JR. 07 DE JUNIO N° 792
15	HUAMPA CCAHUANA MANUEL	JR. 07 DE JUNIO N° 702

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1. Descripción de las técnicas e instrumentos

Técnica:

Para recolectar la información de la variable Financiamiento económico se utilizó técnica de la encuesta. La variable contiene 10 ítems y tres dimensiones: bancos, intereses y acceso al crédito. La variable fue desagregada en 12 indicadores, cada indicador está representado por un ítem, los cuales están redactados en forma de expresión nominal que permite al investigador reducir significativamente el margen de subjetividad respecto al cuestionario que se evalúa.

Instrumento:

Según Sampieri (2009) El cuestionario, que es el conjunto de preguntas formuladas por escrito para recoger información de la unidad de análisis y realizar la medición e interpretación de datos, el recojo de la información de la presente investigación, se aplicará el instrumento llamado cuestionario.

3.4. Validez y confiabilidad del instrumento

3.4.1. Validez

La validez de los instrumentos se estableció a través del juicio de los siguientes expertos.

Nº	Expertos	Especialidad	Valoración del instrumento
01	Mg. Eli Martel Chávez	Contador	Pertinente
02	Dr. Judith Dávila Talepcio	Docente	Pertinente
03	Mg. Roció Justina Romero Amasifuén	Contador	Pertinente

Fuente propia.

Anexo: 03

3.4.2. Confiabilidad.

Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes. Es decir, en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales. Kerlinger (2002).

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados. Hernández (2003).

La prueba piloto se hizo en 40 propietarios de inmuebles de alquiler informales, en un solo momentos al mismo grupo, en efecto se aplicó el análisis de medidas de consistencia interna con el coeficiente del Alfa de Cronbach, para decidir la fiabilidad del instrumento.

Coeficiente del Alfa de Cronbach.

Para el cálculo del Alfa de Cronbach la fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Dónde:

K: Numero de items

Vi: Varianza de cada items

Vt: Varianza del total

Luego de ingresar los datos al programa SPSS 22 los resultados fueron los siguientes como se detalla a continuación:

VARIABLES	COEFICIENTE DE ALFA DE CROMBACH	NUMERO DE DIMENSIONES	NUMERO DE ITEMS	NIVEL DE CONFIABILIDAD
Financiamiento económico	0,942	3	12	Muy confiable
Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas	0,884	3	10	Muy confiable

Fuente: datos obtenidos del cuestionario aplicado. Elaboración del autor. Anexo: 04

Variable 1: Financiamiento económico

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,942	12

Variable 2: Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,884	10

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa SPSS y el Excel Científico, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; y para el procesamiento de datos el software SPSS versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales); luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se hará uso del Power Point.

CAPITULO IV.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Presentación de Resultados

Presentación de datos estadísticos a través de tablas y figuras que a continuación se detalla:

Tabla 01

Nivel de la variable Financiamiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016”

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	4	26,7
	Siempre	11	73,3
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

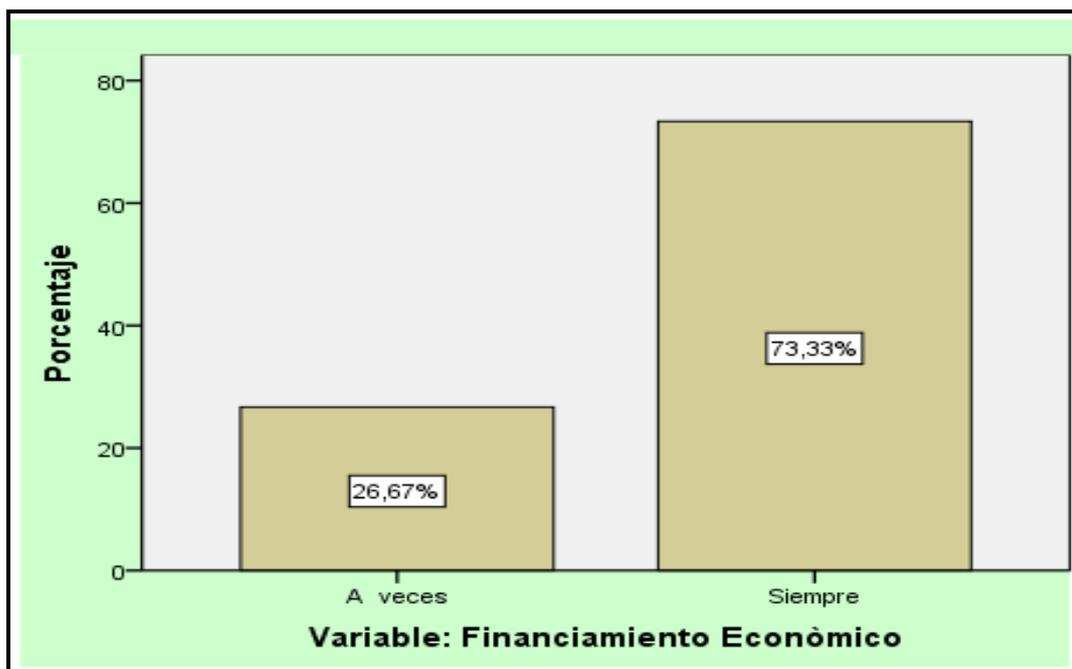


Figura 01: Nivel de la variable Financiamiento

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 01, se observa que 73,33% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento económico y 26,67% a veces.

Tabla 02

Dimensión Bancos de Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	5	33,3
	Nunca	1	6,7
	Siempre	9	60,0
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

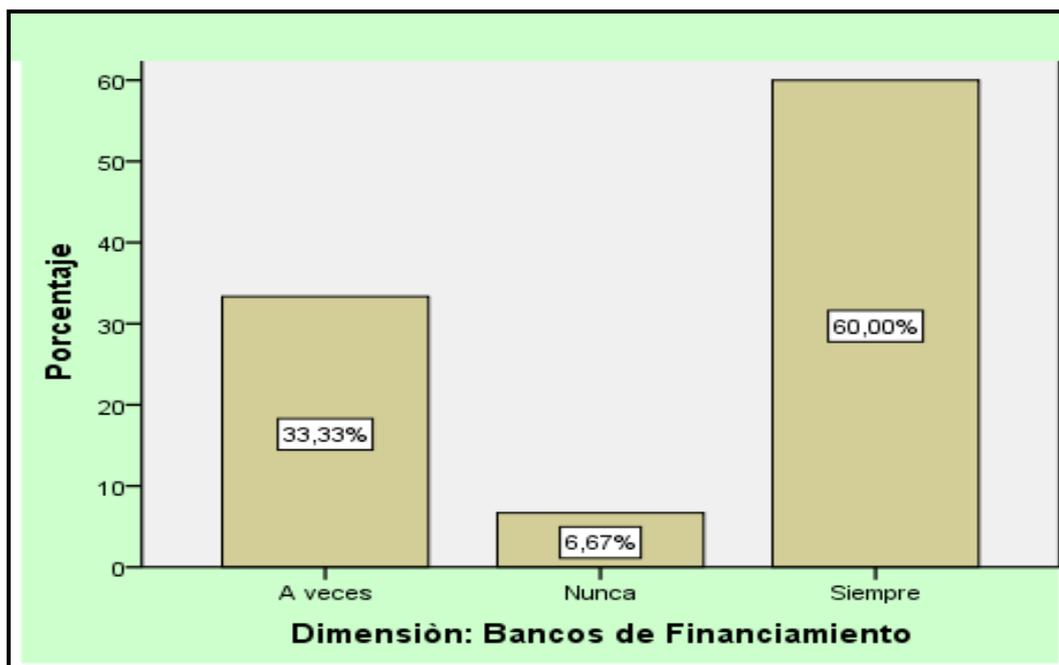


Figura 02: Nivel de la Dimensión Bancos de financiamiento

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 02, se observa que 60% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento de bancos, seguido de 33,33% a veces y 6,67% nunca.

Tabla 03

Dimensión Tasa de interés del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	4	26,7
	Siempre	11	73,3
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

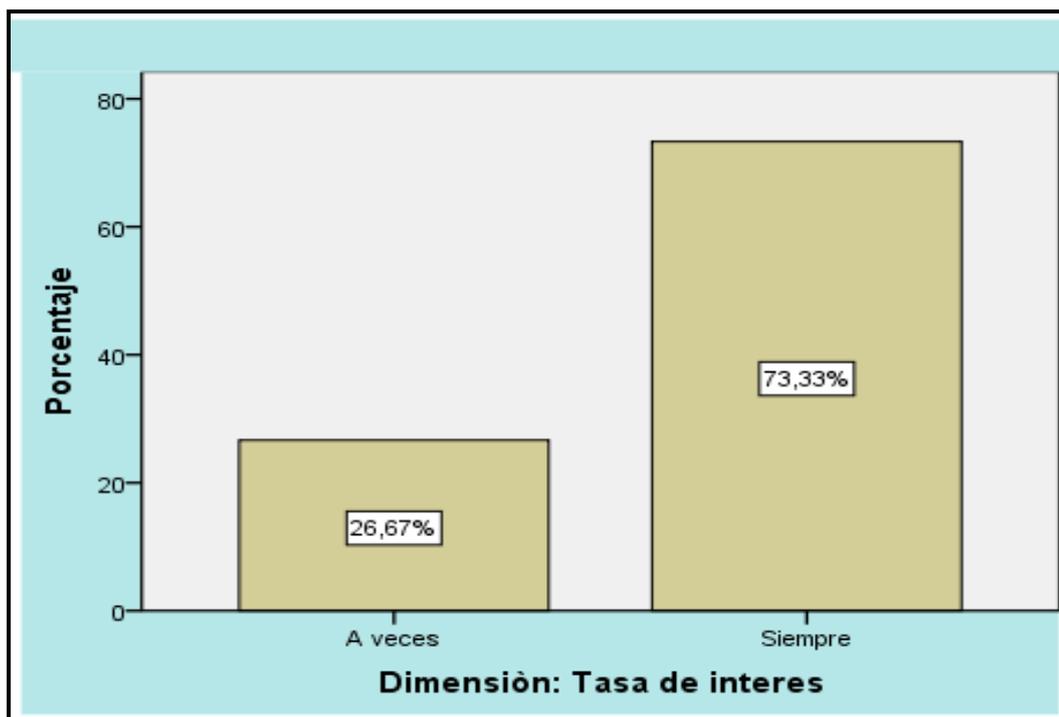


Figura 03: Nivel de la Dimensión Tasa de interés

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 03, se observa que 73,33% de encuestados refieren siempre tienen tasa de interés su financiamiento y a veces 26,67% a veces.

Tabla 04

Dimensión Acceso al crédito en micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	20,0
	Nunca	1	6,7
	Siempre	11	73,3
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

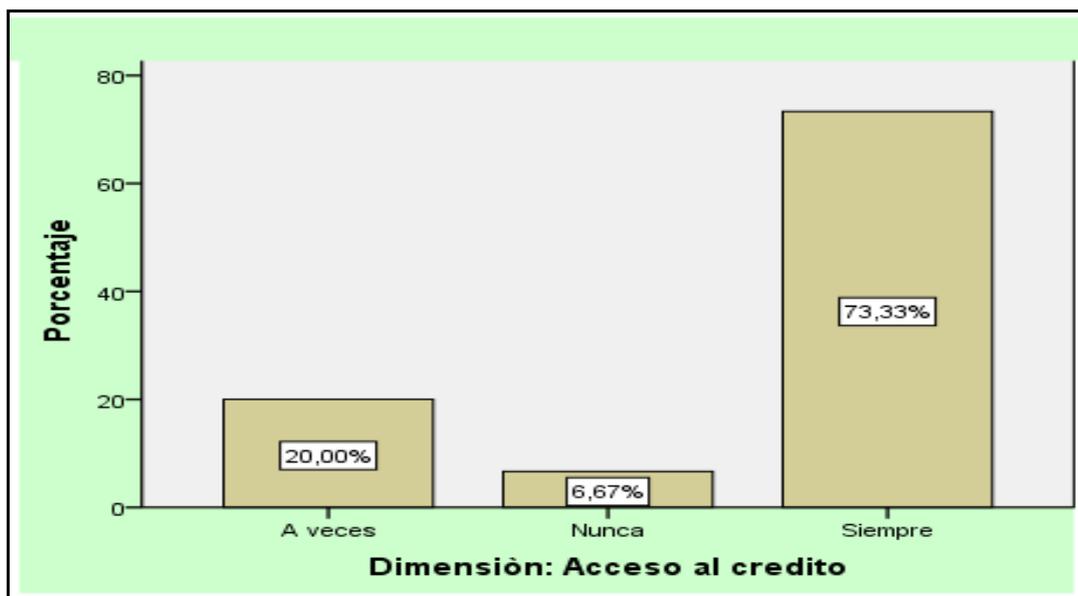


Figura N° 04: Nivel de la Dimensión Tasa de interés

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 04, se observa que 73,33% de encuestados refieren siempre tienen acceso al crédito, seguido de 20% a veces y nunca 6,67% nunca.

Tabla 05

Nivel de la variable Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	20,0
	Siempre	12	80,0
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

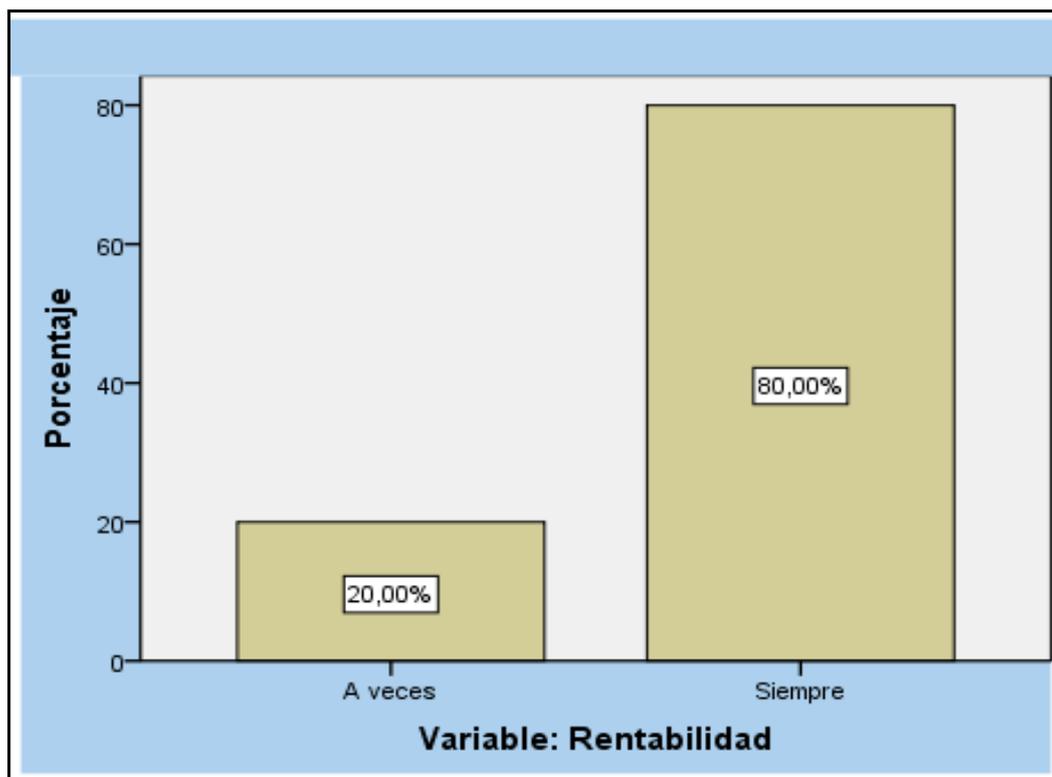


Figura 05: Variable Rentabilidad

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 05, se observa que 80% de encuestados refieren siempre tienen rentabilidad en su empresa y 20% a veces.

Tabla 06

Nivel de la dimensión inversión de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	4	26,7
	Siempre	11	73,3
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

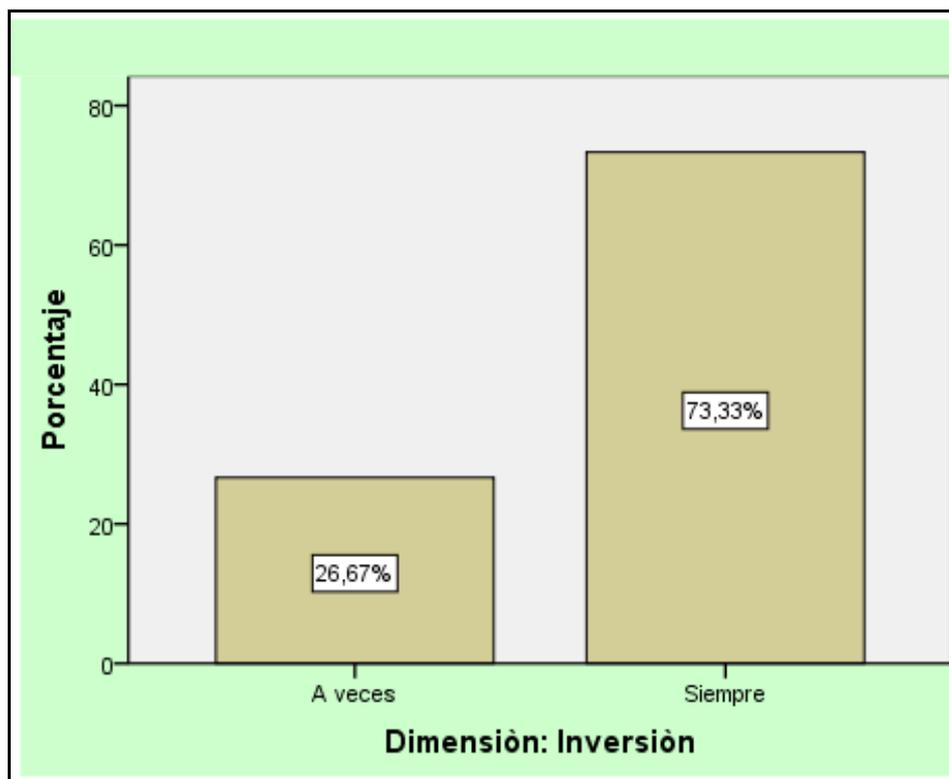


Figura 06: Dimensión Inversión

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 06, se observa que 73,33% de encuestados refieren siempre invierte en su empresa y 26,67% a veces.

Tabla 07

Nivel de la dimensión utilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	3	20,0
	Siempre	12	80,0
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

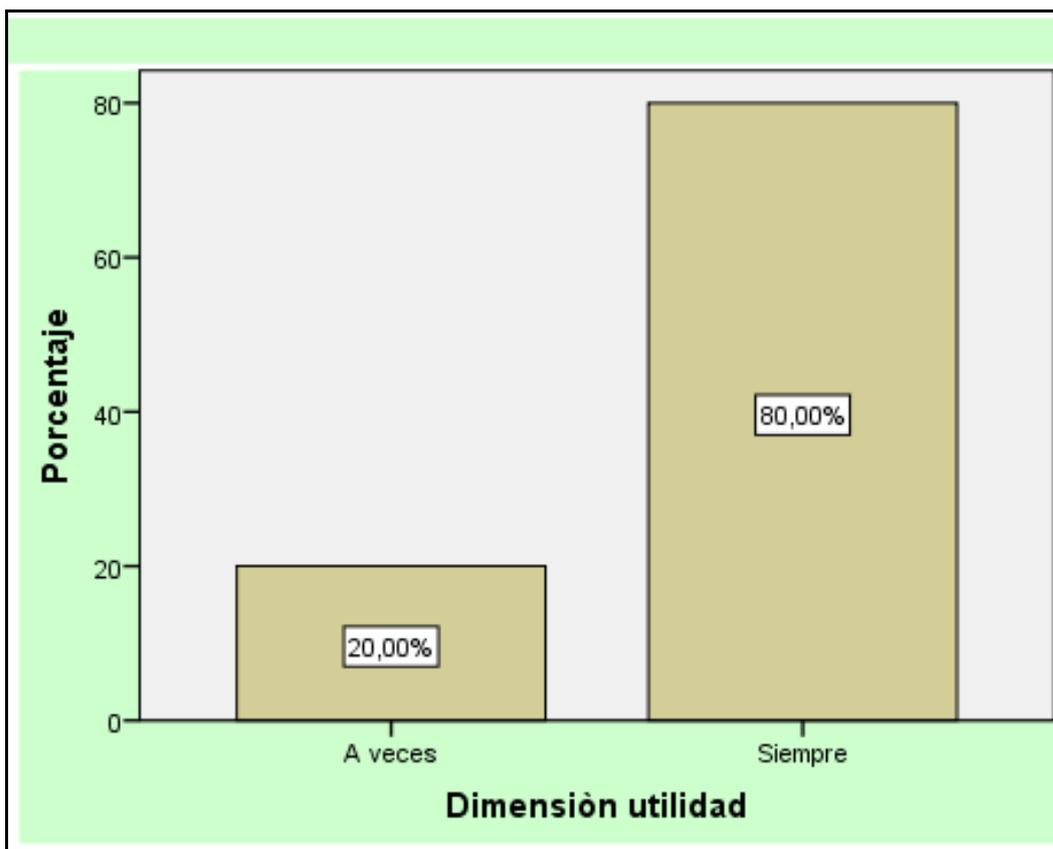


Figura 07: Dimensión Utilidad

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 07, se observa que 80% de encuestados refieren siempre produce utilidades su empresa y 20% a veces.

Tabla 08

Nivel de la dimensión innovación de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	A veces	2	13,3
	Siempre	13	86,7
	Total	15	100,0

Fuente: Resultados de la encuesta procesado con el programa SPSS.V22

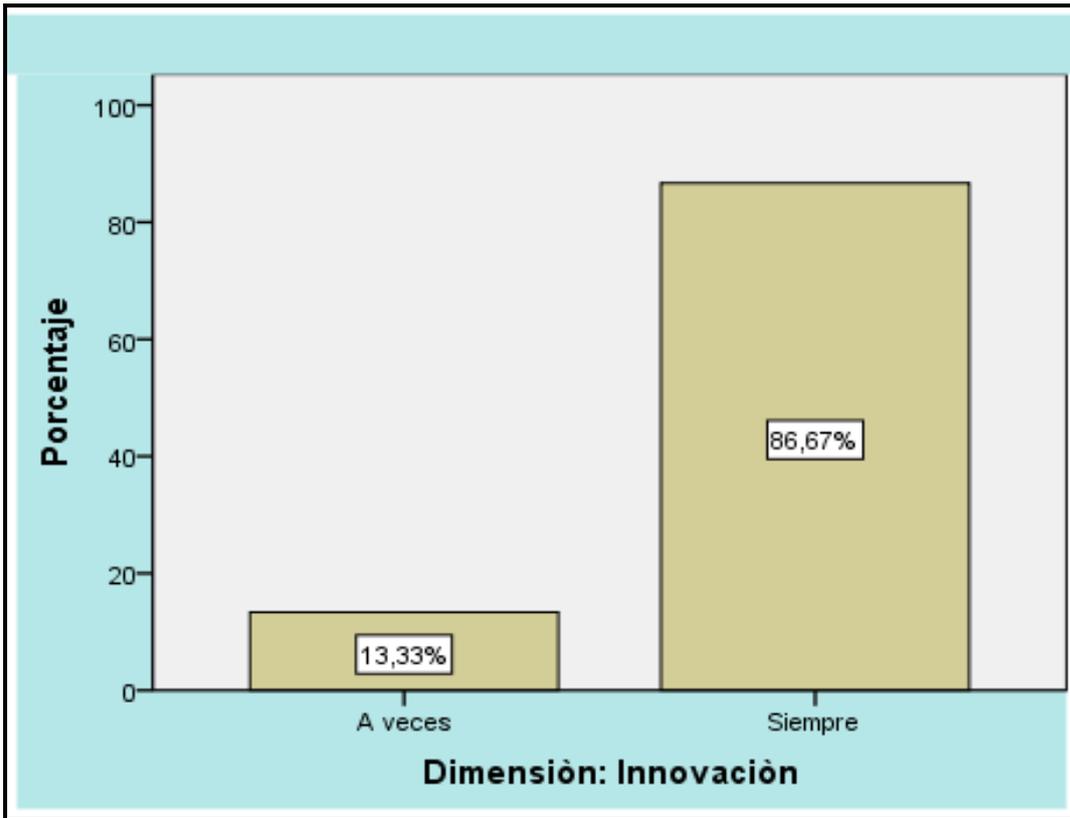


Figura 08: Dimensión Innovación

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura N° 08, se observa que 86,67% de encuestados refieren siempre realizan innovaciones en la empresa y 13,33% a veces.

PRUEBA DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS GENERAL

Ho: No existe relación significativa entre el financiamiento económico y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Ha: Existe relación significativa entre el financiamiento económico y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Tabla 09

Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variables Financiamiento económico y Rentabilidad

Correlaciones			
		V1	V2
V1:	Correlación de Pearson	1	,876**
Financiamiento	Sig. (bilateral)		,000
económico	N	15	15
V2: Rentabilidad	Correlación de Pearson	,876**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del programa SPSS. V22

Interpretación: De la tabla N° 09, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,876$ positiva alta y P valor = $0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 01

Ho: No existe relación significativa entre el financiamiento económico y la inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Ha: Existe relación significativa entre el financiamiento económico y inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Tabla 10

Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión inversión de la variable Rentabilidad

		Correlaciones	
		V1	D1
Variable Financiamiento económico	Correlación de Pearson	1	,856**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
Dimensión: Inversión	Correlación de Pearson	,856**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del programa SPSS. V22

Interpretación: De la tabla N° 10, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,856$ positiva alta y P valor = $0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico e inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 02

Ho: No existe relación significativa entre el financiamiento económico y la utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Ha: Existe relación significativa entre el financiamiento económico y la utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Tabla 11

Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión utilidad de la variable Rentabilidad

Correlaciones			
		V1	D2V2
Variable:	Correlación de Pearson	1	,797**
Financiamiento	Sig. (bilateral)		,000
económico	N	15	15
Dimensión:	Correlación de Pearson	,797**	1
Utilidad	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del programa SPSS. V22

Interpretación: De la tabla N° 11, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,797$ positiva alta y P valor = $0,00 < 0,01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

HIPÓTESIS ESPECIFICA N°03

Ho: No existe relación significativa entre el financiamiento económico y la innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Ha: Existe relación significativa entre el financiamiento económico la innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Tabla 12

Aplicación de Prueba estadística Coeficiente de correlación de Pearson entre variable Financiamiento económico y dimensión innovación de la variable Rentabilidad

Correlaciones			
		V1	D3
Variable: Financiamiento Económico	Correlación de Pearson	1	,606*
	Sig. (bilateral)		,017
	N	15	15
Dimensión: Innovación	Correlación de Pearson	,606*	1
	Sig. (bilateral)	,017	
	N	15	15

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos de la aplicación del programa SPSS. V22

Interpretación: De la tabla N° 12, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,606$ positiva moderada y $P \text{ valor} = 0,017 < 0,05$, es significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 5%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

4.2. DISCUSIÓN

Para efectos de la discusión de los resultados de esta investigación, partiendo de la pregunta de investigación. Qué relación existe entre el financiamiento económico y su rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016, se ha obtenido que existe relación significativa entre ambas variables que genera discusión de la tesis.

De la Tabla y figura N° 01 sobre la variable financiamiento económico se observa que 73,33% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento económico y 26,67% a veces. Estos resultados tienen relación con las conclusiones de Oroche M. T. (2014), cuando señala que el 100% manifestaron que financia su negocio por intermedio del Scotiabank, lo mismo señala Zorrilla J. P. (2006), que la importancia del financiamiento o capital financiero recae principalmente en incrementarlo que luego tiene reacción en aumento de su rentabilidad de la empresa.

La variable financiamiento económico se fundamenta en la Teoría de la Jerarquía Financiera de empresas que financian su crecimiento. De la tabla N° 09, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,876$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

De la Tabla y figura N° 02, la dimensión bancos se observa que 60% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento de bancos, seguido de 33,33% a veces y 6,67% nunca. Estos resultados tienen relación con las conclusiones de Domínguez S. A. (2014), donde precisa que el 75% de encuestados recibió crédito del banco continental, donde se refleja mejora en su rentabilidad de las empresas. Asimismo, lo

confirma Ferruz L. (2011), rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. La dimensión de banco se fundamenta Ley N° 26702(Ley General del Sistema Financiero). De la tabla N° 10, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,856$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico e inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

De la Tabla y figura N° 07, la dimensión utilidad se observa que 80% de encuestados refieren siempre produce utilidades su empresa y 20% a veces. Estos resultados coinciden con Oroche M. T. (2014), donde refiere, el 83% de encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado es decir se refleja en utilidades. Lo mismo señala Domínguez S. A. (2014), que el financiamiento mejora la rentabilidad de empresa por ende en utilidades. De la tabla N° 11, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,797$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0.00 < 0.01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

De la Tabla y figura N° 08, la dimensión innovación se observa que 86,67% de encuestados refieren siempre realizan innovaciones en la empresa y 13,33% a veces. Estos resultados son respaldados por Phillip Kotler donde señala que una estrategia de innovación empresarial aplicada se obtiene beneficios: como generar nuevos productos, calidad de servicios, reducir costos a la empresa. De la tabla N° 12, habiendo aplicado la prueba estadística coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,606$ positiva moderada y $P \text{ valor} = 0.017 < 0.015$, es significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 5%. Se

concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

Al término de la investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Primera conclusión

La aplicación del estadístico coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,876$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0,00 < 0,01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016. Asimismo, el 73,33% de encuestados refieren que sus empresas reciben siempre financiamiento económico y 26,67% a veces y con respecto a rentabilidad refieren 80% de encuestados manifiestan siempre obtienen rentabilidad en su empresa y 20% a veces.

Segunda conclusión

La aplicación del estadístico coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,606$ positiva moderada y $P \text{ valor} = 0,017 < 0,015$, es significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 5%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.

Asimismo, se observa que 73,33% de encuestados refieren siempre invierte en su empresa y 26,67% a veces.

Tercera conclusión

La aplicación del estadístico coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,797$ positiva alta y $P \text{ valor} = 0,00 < 0,01$, es altamente significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del

1%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la utilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016. Asimismo, de la tabla y figura N° 07, se observa que 80% de encuestados refieren siempre produce utilidades su empresa y 20% a veces.

Cuarta conclusión

La aplicación del estadístico coeficiente de correlación de Pearson obteniendo $r = 0,606$ positiva moderada y $P \text{ valor} = 0.017 < 0.015$, es significativo que implica rechazar la hipótesis nula con nivel de significación del 5%. Se concluye existe relación significativa entre el financiamiento económico y la innovación de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016. Asimismo, se observa que 86,67% de encuestados refieren siempre realizan innovaciones en la empresa y 13,33% a veces.

Recomendaciones:

Al término de la investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Primera recomendación.

Se recomienda al empresario de Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería financiar su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

Segunda recomendación.

Se recomienda al empresario de Micro y pequeñas empresas, promover el liderazgo que corresponde como agente privado y el desenvolvimiento en la economía, quienes identifican una oportunidad de inversión y la llevan adelante.

Tercera recomendación.

Se recomienda al empresario de Micro y pequeñas empresas, generar utilidad cuando los egresos están de modo global por debajo de los ingresos, esto es, cuando existe un flujo de caja positivo.

Cuarta recomendación.

Se recomienda al empresario de Micro y pequeñas empresas, desarrollar estrategias de innovación empresarial que se refleje en beneficios como generar nuevos productos, calidad de servicio al cliente, reducir los costos de la empresa y distribuciones eficientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aróstegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (pp. 130-132). (Tesis de maestría en Dirección de Negocios. Universidad Nacional de la Plata-Argentina). Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>

Benancio D. J. (2015), El financiamiento bancario y su incidencia en la Rentabilidad de la micro empresa Caso: Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Tesis de pre grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la universidad.

Coronado G. (2014), Características y tipos de empresa. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos75/caracteristicas-tipos-empresas/caracteristicas-tipos-empresas2.shtml>

Definición (2008), Empresa. Recuperado de <http://definicion.de/empresa/>

Definición (2009), Micro empresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/>

Definición (2009), Finanzas. Recuperado de <http://definicion.de/finanzas/>

De Soraluze C. (2015), Las Pymes españolas vuelven a ser rentables. (Artículo científico en la Revista Virtual el Economista). Recuperado de <http://www.eleconomista.es/emprendedores-pymes/noticias/6401752/01/15/Las-pymes-espanolas-vuelven-a-ser-rentables.html>

Díaz P. N. y Valencia G. C. (2015), Estudio del financiamiento a las Mypes por créditos otorgados por el Sistema Bancario y su influencia en el Riesgo Crediticio de la Banco en el Perú, periodo 2006-2016. (pp. 174-181)

(Tesis de pre grado Universidad Católica de Santa María-Arequipa).
Recuperado de
http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCSM_72ec9a584aed0bb0e0f2980fc71bc9b4

Domínguez S. A. (2014), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las Mypes, en el sector comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote. Periodo 2013. (tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de su biblioteca virtual.

Empresas Peruanas (2008), La empresa y su concepto. [Mensaje en un blog].
Recuperado de <http://nuevaspymes.blogspot.pe/2008/08/la-empresa-y-su-concepto.html>

Emprende Pyme (2016), ¿Qué es un presupuesto? Recuperado de
<http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

Fazzari S. M. y Athey M. J. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica.
Recuperado de
https://www.jstor.org/stable/1925536?seq=1#page_scan_tab_contents

Felices P. B. (2014), ¿Sabías que el 60% de las micro y pequeñas empresas en Latinoamérica son informales? Recuperado de
<http://espacio360.pe/noticia/actualidad/la-informalidad-en-america-latina-llega-a-un-60-5335-user12-date2014-11-11-actualidad>

Ferruz L. (2011) La rentabilidad y el riesgo en las Inversiones Financieras.
Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? y Recolección de datos cuantitativos (pp. 80). Formulación

de hipótesis (pp. 92-93). Concepción o elección del diseño de investigación (pp. 149). Análisis no paramétricos (pp. 326-327). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Lecuona R. (2015), El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. (pp. 89-91) Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004

Ministerio de Trabajo (2017), Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes (para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf

Pecking Order (2004) Teoría sobre la Estructura del Capital. Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf

Quincho M. (2011), La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes y su grado de influencia en el fracaso y el incremento del desempleo en la Provincia de Chincha. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Sánchez J. P. (2002), Análisis de Rentabilidad de la Empresa. (pp. 2, 5-6, 10) Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. (pp. 203, 205-206) Recuperado de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Weston J. y Brigham E. F. (1995), fundamentos de Administración Financiera. (10ma Edición. Tomo I) (pp. 453-490) Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/126136620/Fundamentos-de-Administracion-Financiera-10ma-Edicion-Tomo-I-Weston>

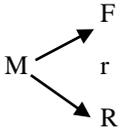
Zorrilla J. P. (2006) Importancia del Capital para Pymes en la globalización. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-capital-para-las-pymes-en-la-globalizacion/>

APÉNDICES

Anexo 01: Matriz de consistencia

Título: EL FINANCIAMIENTO ECONOMICO Y SU RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERO, DEL DISTRITO DE CALLERIA-PUCALLPA, 2016.

Autor: Br. AUGUSTO RAFAEL PAIMA AMASIFUEN

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General (si corresponde)	Variable		Metodología
			Nombre	Dimensiones	
¿Qué relación existe entre el financiamiento económico y su rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?	Determinar la relación que existe entre el financiamiento económico y su rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.	El financiamiento económico se relaciona significativamente con la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.	Financiamiento	1. Bancos	Diseño de Investigación es no experimental - transeccional Nivel de investigación correlacional Tipo de investigación aplicada diagrama es el siguiente:  Dónde: M=Micro empresas F= financiamiento r= relación R= rentabilidad
Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipótesis Especifica		2. Intereses	
¿Cuál es la relación que existe entre el financiamiento económico y la inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?	Describir la relación entre el financiamiento económico y la inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016	Si existe relación significativa entre el financiamiento económico y la inversión de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016		3. Acceso al crédito	
¿Cómo se relaciona el financiamiento económico y la utilidad	Conocer la relación entre el financiamiento económico y la utilidad de las micro y pequeñas	Si existe incidencia significativa entre financiamiento			Población y muestra

<p>de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?</p> <p>¿De qué manera se relaciona el financiamiento económico y la innovación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?</p>	<p>empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.</p> <p>¿Describir la relación entre el financiamiento económico y la innovación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?</p>	<p>económico y la utilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.</p> <p>¿Si existe relación significativa entre el financiamiento económico y la innovación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016?</p>	<p>Variable</p> <p>Rentabilidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inversión 2. Utilidad 3. Innovación 	<p>La población estará conformada por 15 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016.</p> <p>La muestra estará conformada por 15 microempresarios del ámbito de estudio</p> <p>Técnicas de recolección de datos</p> <p>La encuesta</p> <p>Técnicas para el procesamiento de datos</p> <p>Se hará uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión</p> <p>Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
---	--	---	--	--	---

Anexo 02: Instrumentos de aplicación



Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2016”**

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.

Instrucciones:

A continuación, encontrará una serie de enunciados los cuales debe leer y marcar con una “X”, la casilla que mejor represente su respuesta. La valoración de la escala de valoración de las preguntas es la siguiente:

Nunca = 1

A veces = 2

Siempre = 3

Primera variable: Financiamiento

Dimensión: Bancos				
Indicador: Tipo de bancos				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	¿Te parecen confiables los tipos de bancos que existen en nuestra Región?			
Indicador: Cuentas corrientes y de ahorros en los bancos				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
2	¿Las cuentas corrientes y de ahorros en los bancos son de intereses razonables?			
Indicador: Los bancos realizan los préstamos en el momento oportuno.				
N°	Pregunta	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
3	¿Cuándo realizas un préstamo al banco te lo da en el momento oportuno o inmediato?			
Dimensión: Intereses				
Indicador: Tasas de intereses				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
4	¿Las tasas de intereses son llevaderas?			
Indicador: Tipos de intereses				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
5	¿Los tipos de interés mensuales y anuales en los bancos son accesibles?			
Indicador: Calculo de los intereses				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
6	¿Mis cálculos personales sobre los intereses son similares al interés puesto el banco?			
Dimensión: Acceso al crédito				
Indicador: Afectación al (INFOCOR)				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
8	¿Tiene seguros de contingencia para no estar propenso a la central de riesgos (INFOCOR)?			
Indicador: Garantía del préstamo				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
9	¿Sus bienes intangibles garantizan la cantidad del préstamo solicitado?			
Indicador: Documentación en regla				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
10	¿Su documentación personal y de su negocio se encuentra debidamente en regla?			
Indicador: Trámites de acceso al crédito				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
11	¿Los trámites de acceso al crédito en las entidades bancarias son engorrosos?			
Indicador: Tiempo del trámite				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
12	¿El tiempo del trámite es muy prolongado?			

Segundas variables: Rentabilidad

Dimensión: Inversión				
Indicador: Crecimiento				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
1	¿Usted percibe el crecimiento económico en su empresa?			
Indicador: Capitalización económica				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
2	¿Su Capitalización económica es por medio de los bancos?			
Indicador: Solvencia Económica				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
3	¿Mejoro su solvencia económica al trabajar con los Bancos?			
Indicador: Acceso a las importaciones				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
4	¿Ha importado su mercadería durante este tiempo?			
Dimensión: Utilidad				
Indicador: Ganancia económica				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
5	¿Su ganancia económica cubrió sus expectativas?			
Indicador: Incremento de activos y pasivos				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
6	¿El incremento de activos y pasivos son sustentados?			
Indicador: Reinversión del crédito				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
7	¿Reinviertes el crédito en tu negocio?			
Dimensión: Innovación				
Indicador: Publicidad informática				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
8	¿Realiza publicidad informática?			
Indicador: Sistema computarizado de control interno y externo				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
9	¿Sera la solución del control un sistema computarizado?			
Indicador: Asesoramiento a los clientes				
N°	Preguntas	NUNCA	A VECES	SIEMPRE
10	¿En su empresa asesora a sus clientes?			

Anexo 03: Juicios de expertos
“AÑO DEL DIALOGO Y LA RECONCILIACIÓN NACIONAL”

Pucallpa 30 de julio del 2018
Señora Mg. Lila Ramirez Zumaeta
Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras
Universidad Privada de Pucallpa

Solicito: Jurado evaluador para la validación de mi Cuestionario

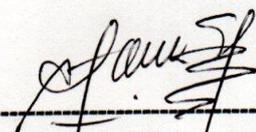
S.D.

Augusto Rafael Paima Amasifuén, egresado de la escuela profesional de Ciencias Contables y Financieras ante usted me dirijo y expongo lo siguiente:

Que teniendo que realizar el Juicio de Expertos al proyecto titulado “El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016” y requiriendo para tal fin un Jurado Evaluador, silicito a usted disponer a los profesionales expertos para tal fin.

Esperando su pronta respuesta me suscribo a usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal

Atentamente,



Augusto Rafael Paima Amasifuen

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016. Variable **Financiamiento**

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Financiamiento	1. Bancos	Tipo de bancos	¿Te parecen confiables los tipos de bancos que existen en nuestra Región?				X		X		X		X		
		Cuentas corrientes y de ahorros en los bancos	¿Las cuentas corrientes y de ahorros en los bancos son de intereses razonables?				X		X		X		X		
		Capital de trabajo que manejan los bancos	¿Cuándo realizas un préstamo al banco te lo da en el momento oportuno momento oportuno o inmediato?				X		X		X		X		
	2. Intereses	Tasas de interés	¿Las tasas de intereses son llevaderas?				X		X		X		X		
		Tipo de intereses	¿Los tipos de interés mensuales y anuales en los bancos son accesibles?				X		X		X		X		
		Calculo de los intereses.	¿Mis cálculos personales sobre los intereses son similares a los intereses puestos por el banco?				X		X		X		X		
		Morosidad	¿Cuáles son los motivos por los que usted cae en morosidad?				X		X		X		X		
	3. Acceso al crédito	Afectación al INFOCOR	¿Tiene seguros de contingencia para no estar propenso a la central de riesgos (INFOCOR)?				X		X		X		X		
		Garantía del préstamo	¿Sus bienes intangibles garantizan la cantidad del préstamo solicitado?				X		X		X		X		
		Documentación en regla	¿Su documentación personal y de su negocio se encuentra debidamente en regla?				X		X		X		X		
		Trámite del crédito	¿Los trámites de acceso al crédito en las entidades bancarias son engorrosos?				X		X		X		X		
		Tiempo del trámite	¿El tiempo del trámite es muy prolongado?				X		X		X		X		


 Eli A. Márquez Chávez

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Calleria-Pucallpa, 2016. Variable **Rentabilidad**

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Rentabilidad	1. Inversión	Crecimiento	¿Usted percibe el crecimiento económico en su empresa?				X		X		X		X		
		Capitalización económica	¿Su Capitalización económica es por medio de los bancos?				X		X		X		X		
		Solvencia económica	¿Mejoro su solvencia económica al trabajar con los Bancos?				X		X		X		X		
		Acceso a las importaciones	¿A importado su mercadería durante este tiempo?				X		X		X		X		
	2. Utilidad	Ganancia económica	¿Su ganancia económica cubrió sus expectativas?				X		X		X		X		
		Incremento de activos y pasivos	¿El incremento de activos y pasivos son sustentados?				X		X		X		X		
		Reinversión económica	¿Reinviertes el crédito en tu negocio?				X		X		X		X		
	3. Innovación	Publicidad informática	¿Realiza publicidad informática?				X		X		X		X		
		Sistema computarizado de control interno y externo.	¿Sera la solución del control un sistema computarizado?				X		X		X		X		
		Asesoramiento a los clientes de acuerdo a sus necesidades.	¿En su empresa asesora a sus clientes?				X		X		X		X		


Eduardo A. Mantua Chávez

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016. Variable Financiamiento

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Opción respuesta de			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Financiamiento	1. Bancos	Tipo de bancos	¿Te parecen confiables los tipos de bancos que existen en nuestra Región?				X		X		X		X		
		Cuentas corrientes y de ahorros en los bancos	¿Las cuentas corrientes y de ahorros en los bancos son de intereses razonables?				X		X		X		X		
		Capital de trabajo que manejan los bancos	¿Cuándo realizas un préstamo al banco te lo da en el momento oportuno o inmediato?				X		X		X		X		
	2. Intereses	Tasas de interés	¿Las tasas de intereses son llevaderas?				X		X		X		X		
		Tipo de intereses	¿Los tipos de interés mensuales y anuales en los bancos son accesibles?				X		X		X		X		
		Calculo de los intereses.	¿Mis cálculos personales sobre los intereses son similares a los intereses puestos por el banco?				X		X		X		X		
		Morosidad	¿Cuáles son los motivos por los que usted cae en morosidad?				X		X		X		X		
	3. Acceso al crédito	Afectación al INFOCOR	¿Tiene seguros de contingencia para no estar propenso a la central de riesgos (INFOCOR)?				X		X		X		X		
		Garantía del préstamo	¿Sus bienes intangibles garantizan la cantidad del préstamo solicitado?				X		X		X		X		
		Documentación en regla	¿Su documentación personal y de su negocio se encuentra debidamente en regla?				X		X		X		X		
		Trámite del crédito	¿Los trámites de acceso al crédito en las entidades bancarias son engorrosos?				X		X		X		X		
		Tiempo del trámite	¿El tiempo del trámite es muy prolongado?				X		X		X		X		


Dra. Judith Davila Talepio
 C.M. N°1040121361
 SUB - DIRECTORA

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Calleria-Pucallpa, 2016. Variable **Rentabilidad**

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Rentabilidad	1 Inversión	Crecimiento	¿Usted percibe el crecimiento económico en su empresa?				X		X		X		X		
		Capitalización económica	¿Su Capitalización económica es por medio de los bancos?				X		X		X		X		
		Solvencia económica	¿Mejoro su solvencia económica al trabajar con los Bancos?				X		X		X		X		
		Acceso a las importaciones	¿A importado su mercadería durante este tiempo?				X		X		X		X		
	2 Utilidad	Ganancia económica	¿Su ganancia económica cubrió sus expectativas?				X		X		X		X		
		Incremento de activos y pasivos	¿El incremento de activos y pasivos son sustentados?				X		X		X		X		
		Reinversión económica	¿Reinviertes el crédito en tu negocio?				X		X		X		X		
	3 Innovación	Publicidad informática	¿Realiza publicidad informática?				X		X		X		X		
		Sistema computarizado de control interno y externo.	¿Será la solución del control un sistema computarizado?				X		X		X		X		
		Asesoramiento a los clientes de acuerdo a sus necesidades.	¿En su empresa asesora a sus clientes?				X		X		X		X		


 Dra. Judith Davila Talepa
 C.M. 11111111

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Calleria-Pucallpa, 2016. Variable Financiamiento

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Financiamiento	1. Bancos	Tipo de bancos	¿Te parecen confiables los tipos de bancos que existen en nuestra Región?				X		X		X		X		
		Cuentas corrientes y de ahorros en los bancos	¿Las cuentas corrientes y de ahorros en los bancos son de intereses razonables?				X		X		X		X		
		Capital de trabajo que manejan los bancos	¿Cuándo realizas un préstamo al banco te lo da en el momento oportuno momento oportuno o inmediato?				X		X		X		X		
	2. Intereses	Tasas de interés	¿Las tasas de intereses son llevaderas?				X		X		X		X		
		Tipo de intereses	¿Los tipos de interés mensuales y anuales en los bancos son accesibles?				X		X		X		X		
		Calculo de los intereses.	¿Mis cálculos personales sobre los intereses son similares a los intereses puestos por el banco?				X		X		X		X		
		Morosidad	¿Cuáles son los motivos por los que usted cae en morosidad?				X		X		X		X		
	3. Acceso al crédito	Afectación al INFOCOR	¿Tiene seguros de contingencia para no estar propenso a la central de riesgos (INFOCOR)?				X		X		X		X		
		Garantía del préstamo	¿Sus bienes intangibles garantizan la cantidad del préstamo solicitado?				X		X		X		X		
		Documentación en regla	¿Su documentación personal y de su negocio se encuentra debidamente en regla?				X		X		X		X		
		Trámite del crédito	¿Los trámites de acceso al crédito en las entidades bancarias son engorrosos?				X		X		X		X		
		Tiempo del trámite	¿El tiempo del trámite es muy prolongado?				X		X		X		X		

Anexo 03: matriz de validación

Título: El financiamiento económico y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero, del distrito de Callería-Pucallpa, 2016. Variable **Rentabilidad**

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta			Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	A veces	Siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		
							SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Rentabilidad	1. Inversión	Crecimiento	¿Usted percibe el crecimiento económico en su empresa?				X		X		X		X		
		Capitalización económica	¿Su Capitalización económica es por medio de los bancos?				X		X		X		X		
		Solvencia económica	¿Mejoro su solvencia económica al trabajar con los Bancos?				X		X		X		X		
		Acceso a las importaciones	¿A importado su mercadería durante este tiempo?				X		X		X		X		
	2. Utilidad	Ganancia económica	¿Su ganancia económica cubrió sus expectativas?				X		X		X		X		
		Incremento de activos y pasivos	¿El incremento de activos y pasivos son sustentados?				X		X		X		X		
		Reinversión económica	¿Reinviertes el crédito en tu negocio?				X		X		X		X		
	3. Innovación	Publicidad informática	¿Realiza publicidad informática?				X		X		X		X		
		Sistema computarizado de control interno y externo.	¿Sera la solución del control un sistema computarizado?				X		X		X		X		
		Asesoramiento a los clientes de acuerdo a sus necesidades.	¿En su empresa asesora a sus clientes?				X		X		X		X		


 Rocío Justina Romero Amasifuen
 Contador Público Colegiado Certificado
 Mat. 18 - 1086

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Variable: Financiamiento

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Ítems
0,942	12

Fuente: Propia, aplicando el programa SPSS V17.0

Interpretación: El Estadístico de fiabilidad de Alfa de Cronbach aplicado al instrumento de investigación arrojó 0,942, por ende, el instrumento es altamente confiable para la investigación por el resultado que arrojó

Pucallpa, 06 de octubre del 2018



Validador

D.r Percy Orlando Rojas Medina

Base de Datos de la variable Financiamiento

Autor: Augusto Rafael Paima Amasifuén

Nº	Variable: Financiamiento											
	Dimensiones											
	Bancos			Tasa de interés				Acceso al crédito				
	Items1	Items2	Items3	Items4	Items5	Items6	Items7	Items08	Items09	Items10	Items11	Items12
1	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2
2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
3	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2
4	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
5	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3
6	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2
7	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
8	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
9	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
10	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
11	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
13	2	1	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3
14	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3
15	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2

Fuente: SPSS V17.0 Valoración a la pregunta: Nunca: 01 A veces: 02 Siempre: 03

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Variable: Rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Ítems
0,884	10

Fuente: Propia, aplicando el programa SPSS V17.0

Interpretación: El Estadístico de fiabilidad de Alfa de Cronbach aplicado al instrumento de investigación arrojó 0,884, por ende, el instrumento es altamente confiable para la investigación por el resultado que arrojó

Pucallpa, 06 de octubre del 2018



Validador

D.r Percy Orlando Rojas Medina

Base de Datos de la variable Rentabilidad

Autor: Augusto Rafael Paima Amasifuen

Nº	Variable: Rentabilidad									
	Dimensiones									
	Inversión				Utilidad			Innovación		
	Items01	Items02	Items03	Items04	Items05	Items06	Items07	Items08	Items 09	Items10
1	2	3	2	3	3	3	3	1	2	1
2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2
3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3
6	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
7	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
8	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2
9	3	3	3	3	3	3	1	3	2	3
10	2	2	1	2	2	2	1	2	3	2
11	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3
12	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2
13	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2
14	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2
15	2	2	2	3	2	3	1	3	2	2

Fuente: SPSS V17.0 Valoración a la pregunta: Nunca: 01 A veces: 02 Siempre: 03

Anexo 05: Constancia de Coincidencia



COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS CONTABLES

Constancia de Originalidad de trabajos de Investigación

Pucallpa, 26 de agosto del 2020

Yo, **JAIME AUGUSTO ROJAS EDESCANO**, informo a la decanatura y a quien corresponda que se presentó a mi despacho la tesis titulada “EL FINANCIAMIENTO ECONÓMICO Y SU RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERO DEL DISTRITO DE CALLERIA –PUCALLPA, 2016” del bachiller: AUGUSTO RAFAEL PAIMA AMASIFUEN.

Habiendo realizado la verificación de coincidencia con el Software Antiplagio PlagScan, los resultados de similitud fueron **29.0%**. El cual está en los parámetros aceptados por las normas de la Universidad Privada de Pucallpa, que es máximo el 30%, por consiguiente, esta Coordinación da su aprobación de conformidad de la aplicación de la prueba de similitud y se autoriza al bachiller a continuar con el trámite administrativo correspondiente.

Es todo por informar a su despacho señora Decana.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Jaime Augusto Rojas Elescano', written over a horizontal line.

Jaime Augusto Rojas Elescano
Coordinadora de Investigación de la FCC y A-D

Anexo 07: Fotos





